



Government
of Canada

Gouvernement
du Canada

Government
Publications

CAI
IST 80
-A56

3 1761 11765284 2



Annual Report of the

DIRECTOR OF INVESTIGATION AND RESEARCH

COMPETITION ACT

FOR THE YEAR ENDING MARCH 31, 1998

Canada



Annual Report of the

DIRECTOR OF INVESTIGATION AND RESEARCH



COMPETITION ACT

.....

FOR THE YEAR ENDING MARCH 31, 1998

This publication is also available electronically on the World Wide Web at the following address:
<http://competition.ic.gc.ca>

This publication can be made available in alternative formats for persons with disabilities upon request.

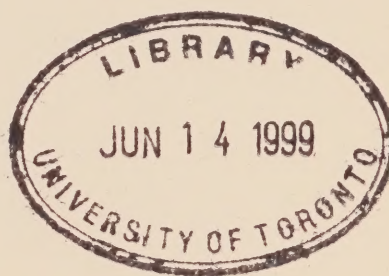
For additional copies of this publication, please contact:

Information Centre
Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull QC K1A 0C9

Toll free: 1-800-348-5358
National Capital Region: (819) 997-4282
TDD (for hearing impaired): 1-800-642-3844

Fax: (819) 997-0324
Fax-on-Demand: (819) 997-2869

E-mail: compbureau@ic.gc.ca



Her Majesty the Queen in Right of Canada (Industry Canada) 1998
Cat. No. RG51-1998
ISBN 0-662-64006-3
52484B



20% recycled
material

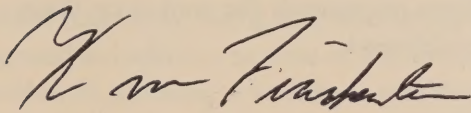
Hull, Quebec

Mailing Address:
Ottawa, Ontario
K1A 0C9

The Honourable John Manley, P.C., M.P.
Minister of Industry
Ottawa

Dear Sir,

I have the honour to submit, pursuant to section 127 of the *Competition Act*, the following report of proceedings under the Act for the fiscal year ended March 31, 1998.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Konrad von Finckenstein', written in a cursive style.

Konrad von Finckenstein, Q.C.

Director of Investigation and Research

How to Contact the Competition Bureau

Information Centre

Anyone wishing to obtain general information or to make a complaint under the provisions of the Act may contact the Information Centre at:

Information Centre
Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull QC K1A 0C9

Toll free: 1-800-348-5358
National Capital Region: (819) 997-4282
TDD (for hearing impaired): 1-800-642-3844

Fax: (819) 997-0324
Fax-on-Demand (819) 997-2869

E-mail: compbureau@ic.gc.ca
Web site: <http://competition.ic.gc.ca>

Mergers

Anyone wishing to obtain information concerning the merger provisions of the Act, including those relating to the notification of proposed transactions, may contact the Mergers Branch at:

Mergers Branch
Competition Bureau
Industry Canada
50 Victoria Street
Hull QC K1A 0C9

Tel.: (819) 953-7092
Fax: (819) 953-6169

The Bureau recommends that notification filings be hand delivered.

Message from the Director of Investigation and Research

Upon becoming Director of Investigation and Research of the Competition Bureau in February 1997, one of my first priorities was to establish a renewed sense of direction for the enforcement and administration of the *Competition Act* and Canada's labelling statutes (the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*). I believed then, and still do, that it is important for our stakeholders to understand what we do and how we do it.

During the first several months of my appointment, I met with stakeholders, including members of the Competition Bar, representatives of industry organizations and professional associations, and others interested in competition and labelling. These meetings provided me with a good sense of the concerns of stakeholders in the competition and labelling fields, and gave me the chance to communicate the principles that now govern the Bureau's daily operations: transparency, fairness, timeliness and predictability.


Transparency means that we are as open in our dealings as the law permits; that we will continue to develop appropriate service and performance standards; and that we are prepared to be judged against these standards. *Fairness* governs our decision-making as we try to strike the right balance between compliance and enforcement. *Timeliness* guides us in dealing with issues in a prompt manner. *Predictability* dictates that we provide adequate background and reference material on Bureau decisions and that we make public our position on as many issues as possible. By governing in accordance with these principles, the work of the Bureau becomes more accessible, and businesses are better able to operate in conformity with the law.

The work described in this annual report could not have been accomplished without commitment from the Bureau's staff. I am grateful to have an opportunity to thank them for supporting my leadership and for their unceasing hard work and dedication to maintaining a standard of excellence. I am proud to work alongside this group of professionals committed to quality results.

Canada's economic landscape has continued to shift during the past fiscal year, and the year ahead will hold even more challenges and change. I know, however, that we will succeed in meeting those challenges. We have a strong commitment of cooperation from our stakeholders, the technological and administrative support from Industry Canada, and the shared belief that the Competition Bureau can, and does, make a difference in Canada's marketplace.



Konrad von Finckenstein, Q.C.



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117652842>

Contents

1. Introduction	1
A First	1
The Conformity Continuum	1
Overview	1
2. Informing Canadians	3
3. Promoting Competition	4
Telecommunications	4
Energy Sector	6
Other Interventions	8
Alternate Case Resolutions	9
Financial Markets Policy Review	9
Competition and the International Agenda	10
4. Reviewing Mergers	12
5. Fighting Anti-competitive Activity	16
6. Proposed Amendments Seek to Modernize Canada's Competition Legal Framework	19

1. Introduction

A First

This annual report offers a general perspective of the Competition Bureau's work for the fiscal year ending March 31, 1998, and outlines our current and future role in the Canadian marketplace.

Rather than reporting cases, programs, policies and projects under the traditional organizational branches and divisions of the Bureau, we have grouped our activities under four themes, which are the operational objectives of the Bureau: informing Canadians, promoting competition, reviewing mergers and fighting anti-competitive activity.

In keeping with our commitment to inform Canadians, the report focusses on the impact our work has had on business and the marketplace, rather than on strictly "legal" reporting. We will continue, however, to make statistical data and legal reference material available electronically on the Bureau's Web site at: <http://competition.ic.gc.ca>

The Conformity Continuum

The Bureau bases all of its operations on an approach aimed at ensuring maximum conformity with the law. Although important elements of this policy have been in place for many years, they have been integrated into what we now refer to as the conformity continuum. The continuum consists of a variety of compliance and enforcement tools, including: public education in the form of guidelines, pamphlets and conferences; oral and written advisory opinions; information contacts; voluntary codes of conduct; written undertakings; prohibition orders; civil proceedings before the Competition Tribunal; and prosecution in the criminal courts. Our choice of responses depends on a variety of factors, including the gravity of an alleged infraction, previous

anti-competitive conduct, the willingness of the parties to resolve the matter, and Bureau priorities. We are mindful of the need to use limited resources wisely; however, we also cannot ignore the need to deter serious and deliberate misconduct.

The Bureau's conformity approach rests on the belief that most businesspeople want to operate within the law, and that the vast majority are willing to comply. We will ensure that the business community continues to enjoy easy access to the Bureau by making public as much of our policies, guidelines and approach to enforcement as the law will permit.

However, this approach is not intended to imply that we will be lenient with those who engage in serious anti-competitive conduct. In civil matters, where reasonable solutions cannot be worked out by consent orders or other means, we will not hesitate to go before the Competition Tribunal. In cases where there appear to be allegations of serious violations of the criminal provisions, the Bureau will refer cases to the Attorney General of Canada for prosecution.

Overview

The following is a brief overview of the information contained in this annual report.

One of the Bureau's key objectives is to keep Canadians informed. In keeping with this goal, the Bureau's Web site has undergone a significant overhaul and provides a new feature. Canadians can now request information or register a complaint on-line via the Information Centre. Using the Internet is now the primary vehicle by which the Bureau informs and educates. See Section 2, "Informing Canadians," for a detailed description of our various communications initiatives.

Under the *Competition Act*, the Bureau, through the Director of Investigation and Research, has the authority to make representations before federal and provincial boards, commissions and tribunals. Invoking this status, the Bureau has intervened in a number of instances during the past fiscal year.

On several occasions, we have appeared before the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission to advocate, among other things, deregulating long-distance telephone rates, and opening up the local pay phone market to competition.

As well, we have played a crucial role before the Ontario Energy Board and the Ontario Ministry of Energy, Science and Technology in the proposed restructuring of the province's electricity system to open competition. The Bureau continues to provide advice to Ontario government officials who are revising related regulatory legislation, as Ontario moves towards further deregulation in its natural gas market. For an in-depth look at our intervention work, please see Section 3, "Promoting Competition."

The merger trend that the Bureau faced during the past year is one that continues to impact on the Canadian marketplace. Section 4, "Reviewing Mergers," will explain in detail the review activities undertaken by Bureau staff.

Under the authority of the Director of Investigation and Research, the Bureau administers the misleading advertising and deceptive marketing provisions of the *Competition Act*, as well as the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*. One of the more high-profile projects undertaken using this authority concerned an international collaboration that targeted Internet Web sites that contained potentially misleading descriptions of business opportunities. For information on this and other initiatives, see Section 5, "Fighting Anti-competitive Activity."

Bill C-20, an Act to amend the *Competition Act* and to make consequential and related amendments to other Acts, was tabled in the House of Commons on November 20, 1997. This bill was the reintroduction of the former Bill C-67 (with some modifications), which died on the Order Paper on April 27, 1997, when the federal government called an election.

For a detailed account of the amendments, see Section 6 "Proposed Amendments Seek to Modernize Canada's Competition Legal Framework." The background material that accompanied the tabling of the legislation can be found on the Bureau's Web site.

2. Informing Canadians

Informing and educating Canadians about the *Competition Act* and the labelling statutes is everybody's business in the Competition Bureau, and our efforts over the past year have been extensive: we have developed the Bureau's compliance program, enforcement policy and communications initiatives; we have managed the planning, administration and informatics activities of the Bureau; we have taken the lead in developing, managing and implementing the Fee and Service Standards Policy; we have expanded our public education activities; and we have supported the public outreach program.

As well, in cooperation with private and public sector partners, the Bureau participated in the production of a television documentary called "Scams," which was broadcast in prime time on the public broadcasting networks of several provinces. The Bureau continues to market another video called "Scam Alert!" which targets both deceptive mail solicitation and deceptive telemarketing. The Bureau has distributed over 6000 copies of "Scam Alert!" across the country to a variety of special interest groups, associations and seniors' organizations.

On the publishing front, the Bureau maintains its communications and public education efforts with a pamphlet series that reaches its target audiences via business and trade shows, direct mail, and the Bureau's Information Centre and Web site. During this fiscal year, we reprinted over 60 000 copies of the existing pamphlets and added to the series by addressing topics covered by the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*. The new titles are: *Be a Smart Shopper: Make Sure You Pay the Right Price*; *Be a Smart Shopper: Know Your*

Software; and *Reporting Possible Anti-Competitive Practices*. We have also produced a pamphlet explaining the Bureau's new Fee and Service Standards Policy.

Enforcement guidelines, news releases, speeches, bulletins and information documents have been issued on various provisions of the *Competition Act*. The latest information bulletin dealt with corporate compliance programs. Business and advisory notices on the labelling statutes have also been issued on a variety of topics including net quantity issues, jewellery and precious metals markings. These are available on our Web site at: <http://competition.ic.gc.ca>

On November 18, 1997, we released the findings of an independent study by the Honourable Charles L. Dubin, Q.C., on whistleblowing and the protection of whistleblowers, as this relates to employees who speak out about possible violations of the *Competition Act* by their employers. Mr. Justice Dubin was asked by the Bureau to consider the protection currently available to whistleblowers in the competition law context; to provide examples of whistleblowing legislation in Canada and elsewhere; and to recommend measures to encourage whistleblowers to assist the Bureau in promoting conformity with competition legislation, and in prosecuting offenders. The report concluded that there is no need to amend the *Competition Act* to protect whistleblowers because other processes are in place to provide such protection.

Finally, the Bureau's public education program is being reviewed, and the recently created Communications Unit is working at increasing our target audience base by building on the Web site and refining the information we disseminate.

3. Promoting Competition

The *Competition Act*'s main objective is to encourage and uphold competition in the Canadian marketplace, so that consumers can enjoy lower prices and greater product choice. However, while maintaining a competitive economy is essential to our continued participation in the global market, there are times when direct regulation of marketplace activity is both necessary and warranted. The Bureau makes its interventions in regulated industries while remaining mindful that, in regulating certain industries, the government may want to meet other objectives. This, however, never relieves us of the responsibility to promote competition policy, and to consider the associated costs of economic regulation.

As mentioned earlier, the Bureau has the authority to make representations concerning competition issues before federal and provincial boards, commissions and tribunals to protect the public interest. We also collaborate with other government bodies to develop competition policy and participate in government policy-making initiatives.

Telecommunications

The Bureau has mounted a vigorous program of interventions before the Canadian Radio-television and Telecommunications Commission (CRTC) to advocate the opening of telecommunications and broadcasting markets to competition, and, where market forces are effective, the deregulation of these industries. The success of these interventions is borne out by the substantial benefits that Canadian businesses and consumers enjoy. In telecommunications, all markets from local phone service to long-distance service, overseas international calling, wireless communications and

Internet access are now open to competition. In addition, the entry of direct broadcast satellite service providers and the emergence of other wireless and wireline competitors is providing consumers with competitive alternatives to the cable industry.

Local Telecommunications Competition (CRTC 95-36)

Opening up local telecommunications markets to competition will bring about substantial benefits for Canadian businesses and consumers by providing them with new and improved products and services.

In August 1996 the Bureau participated in the CRTC's public hearings concerning opening up the local telecommunications market to competition. The Director filed a final written argument in October of that year. The CRTC's decision (Telecom Decision CRTC 97-8), issued in May 1997, adopted many of the Bureau's submissions with respect to the terms and conditions of interconnection and access required to facilitate competition in local telephone services (including number portability to allow consumers to change local service providers while retaining their existing telephone number). The Bureau advocated no regulation of new entrants, minimized regulation of the incumbent service providers, and the introduction of an economically efficient pricing structure for wholesale and retail prices to enable market forces to be effective. The Commission's decision reflects the competition principles advanced by the Bureau.

Regulatory Forbearance on Long-distance Services (CRTC 96-26)

This intervention advocated the deregulation of long-distance rates charged by the Stentor group of companies.

The thrust of the Bureau's submission was that competition and market forces were sufficient to protect the public interest and that long-distance rates should be deregulated. The intervention was filed in November 1996; the CRTC's decision (Telecom Decision CRTC 97-19), issued on December 18, 1997, deregulated the Stentor member companies' rates for long-distance service. The Commission agreed with the Bureau's submission that competition in long-distance markets, and relatively low barriers to entry, negated the need for regulation of the discount toll and toll-free rates of the Stentor companies. The Commission also agreed that a price floor or imputation test for deregulated services was no longer necessary, given the highly competitive conditions in the long-distance market. In terms of pricing flexibility and the regulatory burden, the effect of this decision is to place the Stentor companies on a closer footing with their unregulated long-distance competitors.

International Telecommunications (CRTC 97-34)

Opening up international markets to competition will bring about substantial benefits for Canadian businesses and consumers who use international voice and data services. Competition will expand product choice, improve service quality, introduce innovative services and lower prices.

A written submission filed by the Bureau in March 1998 targeted the new regulatory framework for competition when Teleglobe Canada loses its monopoly in international calls in October 1998. As part of the World Trade Organization Agreement on Basic Telecommunications signed in February 1997, Canada agreed to open its overseas long-distance market to competition.

The purpose of this proceeding was to establish a regulatory framework, including a licensing regime, to facilitate market liberalization in this sector. The Bureau advocated minimal regulation of new entrants, and rapid deregulation of Teleglobe's services as soon as effective competition develops. We also advocated an end to all call routing or bypass restrictions.¹

NBTel Application for a Broadcast Distribution Licence (Notice of Public Hearing CRTC 1998-1)

NBTel is the first telephone company to apply for a cable licence. Granting NBTel a broadcast distribution licence will provide New Brunswick consumers with a third choice for their broadcasting services (cable and direct broadcast satellite are already available). The Bureau supported the application with a written submission to the CRTC in March 1998; at the end of the fiscal year, the CRTC's decision was pending.²

Local Pay Phone Competition (CRTC 97-26)

The Bureau filed a submission with the CRTC in July 1997 concerning the local pay phone market. The Bureau contended that it was time to break up the monopoly of the Stentor group of companies and open up the local pay phone market to competition. The Bureau submitted that competition in the local pay phone market was in the public interest; that apart

¹ On October 1, 1998, the CRTC issued its decision, which provides for minimal conditions of licence for new entrants and eliminates all routing restrictions (Telecom Decision CRTC 98-17). The overseas market for international telephone calls is the last major sector of the Canadian telecommunications industry to be opened to competition.

² On June 23, 1998, the CRTC granted NBTel a seven-year licence to provide cable television services to most of Saint John and Moncton (Decision CRTC 98-194). In addition to basic service, NBTel was licensed to provide other services including specialty, pay TV and pay-per-view programming. In August 1996, the government had issued a policy statement that there should be no head starts in terms of the cable and telephone companies entering into each other's markets. In keeping with the Bureau's submission, the CRTC indicated that it was satisfied that sufficient progress on issues related to opening up the local telephone market to competition had been made, to enable the granting of a broadcast distribution licence to NBTel in accordance with the government's no head starts policy.

from minimal consumer safeguards, there should be no regulation of new entrants; and that the rates for local pay phone services should be deregulated when effective competition develops. At the end of the fiscal reporting period, the Commission's decision was pending.³

Satellite Relay Distribution Licensing (CRTC 97-14)

This intervention, filed on January 30, 1998, concerns competition against Cancom's monopoly for wholesale distribution of broadcast signals to cable companies via satellite. The Bureau supported competitive licensing of two new national applicants. The CRTC's decision was pending at the end of the fiscal reporting period.⁴

Allocation of Satellite Capacity (CRTC 97-13)

This intervention was directed at ensuring that competitors in the broadcasting and telecommunications industry will have equitable access to Telesat's satellite facilities.

The Director filed a submission in June 1997; in February 1998, the CRTC released its decision, which adopted the recommendations of the Director for greater transparency in the allocation of transponder capacity (Telecom Order CRTC 98-186). The next step in the process will be an intervention concerning forbearance in regulating Telesat's rates when its monopoly mandate ends in 2000.

³ On June 30, 1998, the CRTC determined that it would permit local pay phone competition, which the Commission concluded would provide consumer choice and stimulate service innovation (Telecom Decision CRTC 98-8). Consistent with the Bureau's submission, the CRTC adopted minimal consumer safeguards and found that it was not necessary to regulate rates of new entrants, who would be subject to competitive market forces.

⁴ On June 23, 1998, the Commission granted a competitive licence to a direct-to-home satellite service provider (Decision CRTC 98-171). The Commission accepted that competition with Cancom in the provision of satellite relay distribution was desirable, but denied the second application on the grounds that the applicant did not meet the domestic ownership requirement. Competition in the wholesale supply of broadcasting services should bring lower prices for Canadian consumers from their local cable companies.

Joint Marketing and Bundling (CRTC 97-14 and 97-21)

This intervention concerned the removal of regulatory restraints on the telephone companies to jointly market or bundle wireless and wireline services. In a decision issued on March 24, 1998 (Telecom Decision CRTC 98-4), the CRTC agreed with the Bureau's argument to remove restrictions on joint marketing and bundling of competitive services. The Bureau had cautioned that removing restrictions on bundling monopoly and competitive services before the local exchange market is open to competition would entrench the dominant market position of the telephone companies in local services. However, the Commission decided to allow such bundling, subject to certain conditions. This decision will give the telephone companies greater flexibility in offering consumers bundled or packaged services, single billing and common points of sale.

Energy Sector

Ontario Electricity

In the fall of 1997, the Ontario government released a White Paper for restructuring the Ontario electricity sector to open it to wholesale and retail competition in 2000. On January 31, 1998, the Bureau delivered presentations to senior officials of the Ontario Ministry of Energy, Science and Technology and to the Ontario Energy Board outlining our views concerning the White Paper and the requirements for competitive and efficient Ontario electricity markets.

The Bureau supported opening the electricity generation and retail markets to competition. Competitive markets will promote both the efficient use of resources and lower prices. In its presentations, the Bureau stressed the importance of implementing a number

of market structure elements in order to maximize the benefits of competition for Ontario businesses and consumers. As for any deregulating market, it is important to establish an effective market structure at the outset to avoid market power problems that may arise after deregulation.

Key market structure elements stressed in the presentations included the following:

- ◆ Structural remedies (such as divestitures) rather than behavioural remedies (such as price regulation) will provide the most effective mechanism for ensuring competitive and dynamic electricity generation, and will provide the maximum benefits to Ontario businesses and consumers.
- ◆ Owners of transmission and distribution facilities should be required to set up separate affiliate companies for their competitive business. This will ensure that they cannot use their monopolies to discriminate against competitors or to gain a competitive advantage in other markets.
- ◆ The Ontario Energy Board should regulate the pricing of, and access to, electricity transmission and distribution facilities to prevent monopolistic pricing of the facilities and to ensure all electricity market competitors have non-discriminatory market access.
- ◆ There should be a level playing field for public and private sector companies with respect to taxes and financing to ensure that companies succeed or fail in electricity markets based solely on their ability to meet consumer demands at the lowest price, rather than on the basis of preferential tax and financing arrangements.
- ◆ The responsibility for ensuring the safe and reliable operation of the Ontario electricity system should be

given to a fully independent market operator. This will ensure that all generators have non-discriminatory access to the electricity system through an independent organization.

- ◆ There should be parallel regulatory structures for the Ontario natural gas and electricity sectors to create a level playing field for inter-fuel competition.

The Bureau's presentations also focussed on the links between competition law and regulation during the transition to fully open and competitive wholesale and retail electricity markets in Ontario. The presentations stressed that competition law effectively prevents anti-competitive business practices that businesses may use to entrench or enhance their market position. The *Competition Act* should apply to emerging electricity markets unless it can be clearly shown that regulatory oversight would be more effective in preventing a particular type of anti-competitive business practice. To promote the timely transition to competition law oversight, it was further recommended that Ontario electricity legislation include provisions requiring the Ontario Energy Board to abstain from regulation where there is effective competition. We also recommended that the legislation should explicitly state that competition law will apply where the Ontario Energy Board has abstained from regulation.

As of the fiscal year-end, the Competition Bureau was continuing to monitor the restructuring of the Ontario electricity market, particularly the work of the Market Design Committee established by the Ontario government in January 1998. The Bureau will continue to provide input as required to promote the development of competitive and efficient electricity markets, and the appropriate interface between competition law and regulation.

Ontario Natural Gas

With the aim to increase deregulation and competition in the Ontario natural gas market, the Ontario government intends to revise regulatory legislation, including legislation outlining the role and powers of the Ontario Energy Board (OEB). In August and September 1997, the Bureau filed submissions and appeared before the OEB to provide advice on the changes that would be necessary for further deregulation.

Key recommendations made in the intervention included the following:

- ◆ The *Ontario Energy Board Act* should have a specific objective to foster competition and economic efficiency in order to ensure that related matters are taken into consideration in regard to all OEB decisions.
- ◆ The OEB should have the authority to determine whether and on what terms gas distribution companies should be allowed to supply gas to consumers.
- ◆ Ontario natural gas legislation should require the OEB to forbear from regulation where there is effective competition, to promote the orderly and rapid transition to unregulated markets.
- ◆ The OEB or another body should be given the authority to order that the necessary structural changes be made to implement competition in other potentially competitive areas of the natural gas sector, such as storage and metering, where net economic benefits are likely.
- ◆ The OEB should have the authority to order structural separation between competitive and regulated natural gas sector activities.

As of the fiscal year-end, the Competition Bureau was continuing to monitor the restructuring of the Ontario natural gas market and provide input as required to promote the development of a competitive and efficient natural gas market.

Other Interventions

Columbia House/Warner Music

All Canadians are paying less for compact discs and cassettes as a result of an application filed to the Competition Tribunal in the Columbia House/Warner Music case, which enabled BMG Direct Ltd. ("BMG") to remain in the mail-order record club business.

In September 1997, an application under the refusal to supply provisions of section 75 of the *Competition Act* was filed with the Tribunal against Warner Music Canada Ltd. and its U.S. affiliates, Warner Music Group Inc. and WEA International Inc. ("the Warner companies"). This application was for an order requiring the Warner companies to supply their music reproduction and sales licences to BMG on usual trade terms. The Tribunal concluded that the *Copyright Act* places no limit on the sole and exclusive right to licence, and that section 75 of the *Competition Act* did not grant the Tribunal the jurisdiction to issue the order sought. Shortly after the Tribunal's decision, the Warner companies and BMG reached an agreement for supply of the licences in question.

BMG's substantial entry has provided competitive benefits to the Canadian marketplace in the form of lower prices, increased product choices and a distribution alternative for record companies and recording artists. The market also witnessed further competition from a new entrant, CDHQ, which is owned by Columbia House.

The Bureau's application was intended to remedy a specific refusal to supply in the mail-order record club business in Canada. Warner companies were supplying licences to the record club Columbia House, of which they are also a 50 percent owner, while refusing to supply the new entrant, BMG. A Tribunal order in this

case would have only affected the Warner companies in their dealings with BMG and would not have provided a general right of supply to other parties from the Warner companies or from other holders of intellectual property rights. Accordingly, the Competition Bureau will continue to investigate and seek remedies to anti-competitive situations, including those cases where the relevant products enjoy some form of intellectual property protection.

Alternate Case Resolutions

The Bureau has developed a wide range of tools to assist in compliance and enforcement. One of these tools is called alternate case resolution, which seeks compliance with the law without having recourse to contested enforcement measures. Given that our investigations and examinations are conducted in private and that the Bureau did not file any pleadings or documents of a “public” nature, the companies or individuals involved as parties in the following examples of alternate case resolutions are not named.

Refusal to Deal (Section 75)

A distributor of video cassettes was cut off by a major supplier, who, according to the complainant, threatened the viability of the business under the refusal to deal provision of the *Competition Act*. The Bureau entered into discussions with legal counsel for the supplier, who eventually resumed supplying the complainant.

In another case, a major manufacturer of specialized plumbing supplies refused to deal with a regional distributor who had been supplied in the past. Given that the product line involved was of a highly specialized nature, the Bureau entered into discussions with the manufacturer; these discussions eventually led to the manufacturer resupplying the complainant.

Exclusive Dealing (Section 77)

A major advertising company concluded an exclusive agreement with a chain of convenience stores to only carry its magazine. A competitor of the magazine, who was being excluded from the convenience stores, filed a complaint. The company involved had already given written undertakings to the Director in 1994 promising not to demand exclusivity clauses from its customers for the following 10 years. In April 1997, after discussions with the Bureau, the company agreed to comply with the original undertakings and the competitor's magazine was reintroduced into the convenience stores.

Conspiracy (Section 45)

In March 1997, the Director began an inquiry into the business conduct of a major Canadian airport and two taxi companies under the conspiracy provision of the *Competition Act*. The two taxi companies were alleged to have agreed on the fares to be charged to taxi passengers for trips originating from the airport.

This pricing agreement was later incorporated into a contract between the taxi companies and the airport for the exclusive right to service the airport taxi stand. The matter was resolved by way of negotiations with the three parties, who promised to terminate all agreements alleged to be contrary to the Act. The Bureau discontinued the inquiry in April 1997.

Financial Markets Policy Review

In 1997-98, the Bureau prepared a comprehensive submission to the Task Force on the Future of the Canadian Financial Services Sector. The task force received a mandate from the Minister of Finance to provide recommendations to the federal government on regulatory reforms needed to ensure that this vital sector of the Canadian economy remains viable. In its

submission, the Bureau advocated relying on competition and market forces to the maximum extent possible. We stressed that the public policy objectives underlying the review of the financial sector would be better achieved this way, rather than through continued or increased regulation. The Bureau also recommended regulatory changes that can increase flexibility and facilitate competition without concurrently compromising the stability of the financial system. Included as an appendix to the submission was a preliminary draft for consultation purposes of the *Merger Enforcement Guidelines: as Applied to Bank Mergers, Consultations and Submissions*.⁵

Competition and the International Agenda

The Bureau is dedicated to promoting competition policy within Canada and abroad, and to supporting the development of cooperation among competition authorities. We exchange notifications pursuant to the 1995 Revised OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) Recommendation on cooperation and the Canada-U.S. Cooperation Agreement regarding the application of their competition and deceptive marketing practices laws. We are also increasingly involved in coordinating with agencies investigating cross-border anti-competitive activities.

For example, during meetings on April 8 and 9, 1997, in Washington, D.C., U.S. President Bill Clinton and Prime Minister Jean Chrétien directed officials to conduct a joint study examining ways to counter the serious and growing problem of cross-boarder telemarketing fraud. Given the Bureau's important role in combatting deceptive telemarketing, we participated in the resulting working group, which recommended, among other things, further exploration of the legal and technical potential and limits of electronic surveillance (wiretap), as a tool against telemarketing fraud.

On the international front, we have succeeded in finalizing the negotiations of the Draft Agreement between Canada and European Communities regarding the application of their competition laws. The Bureau has also developed a position for the OECD and the World Trade Organization on how we feel competition fits into the trading regime and how it should be adopted, and has participated in issues related to the Free Trade Agreement of the Americas.

What follows are some highlights of our international initiatives.

Free Trade Agreement of the Americas (FTAA)

Canada has played an important role in the identification, development and discussion of competition issues relevant to the FTAA. The Bureau participated in creating the FTAA Working Group on Competition Policy established at the Summit of the Americas, Second Ministerial Trade Meeting in Cartagena, Columbia, on May 21, 1996. Its goal is to promote understanding and development of competition law and policy within the free trade area. The working group has produced inventories of competition laws and international cooperation arrangements, identified areas of commonality and divergence, and sought to promote understanding of the objectives and operation of competition policy.

The working group recommended the creation of a negotiating group on the development of an appropriate framework for the application of competition policy in the FTAA and on the interaction between trade and competition policies.

⁵ The task force released its final report on September 15, 1998. Many of its recommendations are consistent with the Bureau's position.

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD)

At the 1997 OECD ministerial meeting, ministers agreed to launch a major regulatory reform project on how governments can improve their regulatory processes. The OECD will begin to review regulatory reform in member countries in 1998. The review process is interdisciplinary and combines self-assessment with peer review. It will focus on whether governments have the necessary instruments to improve their own regulatory processes, and will include an examination of specific sectors.

The Bureau views this project as complementary to its domestic regulatory reform initiatives. From the outset, we have been active in the project by providing advice to the Regulatory Reform Report and to the Competition Law and Policy Committee of the OECD (CLP). As well, we have participated in various activities of the CLP by providing written submissions and making interventions. On March 25, 1998, the Council of the OECD adopted a recommendation concerning

action against hard-core cartels. Canada has consistently supported the efforts of the OECD in developing this recommendation. We also contributed to the development of a draft common prenotification framework for transnational mergers. The final framework is expected in the fall of 1998.

World Trade Organization (WTO)

A working group was established to look at the interaction between trade and competition policy. As part of the delegation for Canada, the Bureau has made written submissions and interventions at WTO meetings.

We are pleased with the pace and progress of the Working Group on the Interaction between Trade and Competition Policy. Its discussions have identified issues arising from the interaction between trade and competition policy, and a consensus has been reached on a number of these issues, including the key role competition law can play in ensuring that gains from liberalized trade are not undermined by private anti-competitive conduct.

4. Reviewing Mergers

Primary business sectors, particularly those concerned with telecommunications, energy, petroleum, transportation and financial services, are undergoing a fundamental change and restructuring as part of the merger trend. The Bureau continues to manage the reviews of significant mergers and acquisitions. The number of filings, including prenotifications, Advance Ruling Certificates and securitizations, has increased by approximately 32 percent over last fiscal year. Among other things, we undertook to refine our analytical framework for merger review and to consult on the *Merger Enforcement Guidelines: as Applied to Bank Mergers, Consultations and Submissions*.

Merger considerations played a key role in the development of Bill C-20. A major section of the bill targeted the merger provisions, particularly those dealing with prenotification.

The design and implementation of the Fee and Service Standards Policy also affected merger review. This initiative included a study of the internal processes relating to merger review, the timing of the review of transactions, and the redesign of the structure and procedures. The policy, which came into operation on November 3, 1997, also commits the Bureau to definite turn-around times in providing these services. The Bureau is committed to holding a fee forum to review performance, complaints and service levels. The next Annual Report will cover the highlights of the meeting.

As well, the Bureau began a review of two proposed mergers involving four major Canadian banks, one between the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal and another between the Canadian Imperial Bank of Commerce and the Toronto Dominion Bank. These transactions are among the largest and most complex transactions that the Bureau has reviewed.

On January 27, 1998, we made an announcement in which we detailed the consultation process concerning merger review in the whole of the financial services sector and our work in what was then a draft version of the *Merger Enforcement Guidelines: as Applied to Bank Mergers, Consultations and Submissions*.⁶

Petro-Canada and Ultramar

Another high-profile transaction review concerned the proposed merger between Ultramar and Petro-Canada. In January 1998, the Bureau announced that it would conduct a thorough examination of the proposed merger and the likely effects of the transaction on the supply and pricing of various refined petroleum products.

Competition in the Non-hazardous Solid Waste Sector

On March 6, 1998, the Competition Bureau filed an application for a consent order with the Competition Tribunal in the matter of Canadian Waste Services Inc. to remedy competition issues in the non-hazardous solid waste collection and disposal business in Edmonton.

⁶ While we can only account for this project in next year's annual report, the Bureau released the *Merger Enforcement Guidelines: as Applied to Bank Mergers, Consultations and Submissions* on July 15, 1998. The document, available on our Web site, describes in detail how the Competition Bureau will examine the proposed bank mergers between the Royal Bank of Canada and the Bank of Montreal, and between the Canadian Imperial Bank of Commerce and the Toronto Dominion Bank.

The Bureau found that with the purchase of non-hazardous solid waste assets from WMI Waste Management Inc. by Canadian Waste Services in June 1997, there would be a substantial lessening of competition in the Greater Vancouver, Edmonton, Calgary, Kitchener and Barrie markets.

Following initial negotiations between Canadian Waste Services and the Bureau, the company agreed to a voluntary restructuring of the transaction and sold commercial collection assets in these markets to Capital Environmental Resource Inc.

Even after the restructuring, however, a competition issue remained in Edmonton, where the Bureau found that Canadian Waste Services would still have a dominant position in waste disposal. The June 1997 acquisition of the West Edmonton landfill site from WMI Waste Management had given Canadian Waste Services operating control of two (West Edmonton and Ryley) of the three primary landfill sites in the Edmonton market.

After several months of negotiations with the Bureau, Canadian Waste Services agreed to a remedy in which it will offer cost-based access at the Ryley landfill to Capital Environmental Resource Inc. The Bureau concluded that this access arrangement, together with the divestiture of related assets, will ensure that there is no substantial lessening of competition in Edmonton's commercial collection sector. Moreover, the restructuring of these transactions has resulted in the emergence of a new national player in the Canadian waste industry.

The resolution of these two problematic transactions exemplifies how parties to a proposed merger, which would otherwise lead to a substantial lessening of competition, can avoid delays and costly litigation while adhering to competition laws by approaching the Bureau early in the process and meeting with Bureau staff to resolve the issues.

Cast North America Inc. (Cast) and Canadian Pacific (CP) Limited

On December 20, 1996, the Bureau announced that it had filed an application with the Competition Tribunal challenging the merger between Cast and CP Limited. We alleged that the acquisition of Cast by CP Limited would substantially lessen or prevent competition in container shipping between Montréal and Northern Europe. The merged companies operate fully integrated intermodal container shipping services known as Cast and Canada Maritime Services Limited.

On September 17, 1997, with the consent of Canada Maritime and the Royal Bank of Canada, the Competition Tribunal issued an order to stop the process of the Director's challenge of the acquisition.

The order was issued after the Director presented evidence that Maersk Canada Inc., Sea Land Services Inc. and P & O Nedlloyd had announced that they would be entering into the market for intermodal non-refrigerated shipping services through the Port of Montréal between Northern Continental Europe/United Kingdom and Ontario/Quebec.

The order also provided that unless the Director moved to lift the order by March 31, 1998, the application would be dismissed. The application was subsequently dismissed after the Bureau concluded that the new entry was likely to resolve its concerns.

Bank of Nova Scotia and National Trust

On June 24, 1997, the Bank of Nova Scotia announced that it would acquire, via a public offer, the shares of National Trusco Inc. The Bureau's review of the transaction concluded that this was not likely to substantially lessen or prevent competition.

Great-West and London Life

On August 19, 1997, Great-West Life Assurance Company and Great-West Lifeco Inc. announced a bid to acquire the London Insurance Group Inc., including the company's London Life Insurance Company subsidiary.

Both Great-West Life and London Insurance are life and health insurance companies. Upon completion of the transaction, the merged entity would rank first in Canada in both individual and group insurance.

Following a thorough assessment, the Bureau concluded that the proposed transaction was not likely to lessen or prevent competition in any market in Canada.

Coopers & Lybrand/Price Waterhouse Canada and Ernst & Young/KPMG

On September 19, 1997, Coopers & Lybrand and Price Waterhouse announced a plan to merge their operations worldwide. In December 1997 the worldwide partners of both firms approved the proposed merger.

On October 20, 1997, Ernst & Young and KPMG announced a proposed merger of their accounting firms. The transaction would have created the largest accounting firm in Canada, with annual revenues of approximately \$1 billion dollars, representing almost 40 percent of the Canadian accounting industry.

The Bureau examined these proposed mergers to determine whether either or both would result in substantially lessening or preventing competition in various accounting markets, with particular emphasis on their impact in the provision of auditing services. The Ernst & Young/KPMG transaction was abandoned in February 1998. The Bureau subsequently concluded that it would not oppose the Coopers & Lybrand/Price Waterhouse merger.

DIR v. Washington et al.

On January 29, 1997, the Competition Tribunal issued a consent order with respect to certain acquisitions in the British Columbia marine transportation industry by Mr. Dennis Washington, a Montana-based businessman. The Director had alleged that Mr. Washington's ownership of both Seaspan International Ltd. and C.H. Cates & Sons, the only two providers of ship berthing services in Vancouver, was likely to substantially prevent or lessen competition.

The Director had further alleged that Mr. Washington's ownership of both Seaspan and Norsk Pacific Steamship Company Limited was likely to prevent or lessen competition with respect to chip barging and covered barging in British Columbia coastal waters. The Tribunal order established a 12-month time frame for Mr. Washington to effect certain asset divestitures in three markets: ship berthing in Burrard Inlet of Vancouver; chip barging in British Columbia coastal waters; and covered barging in British Columbia coastal waters.

In September 1997 the covered barging assets to be divested were sold to Gemini Marine Services Ltd. of Garden Bay, British Columbia. In October 1997 the chip barging assets to be divested were sold to a group led by North Arm Transportation Ltd. of Vancouver. On December 1, 1997, Mr. Washington filed an application before the Tribunal to vary the January 29, 1997, Tribunal order, so as to remove his obligation to effect the ship berthing divestiture.

In that application, Mr. Washington asserted that the entry in early October 1997 into the Burrard Inlet ship berthing market by Tiger Tugz Inc., an affiliate of Rivtow Marine Ltd. (the second largest ship berthing and barging operator in British Columbia), is likely to alleviate the competition concerns that were alleged to arise from Mr. Washington's ownership of both Seaspan and Cates. This matter is currently pending before the Tribunal.

Guinness/Grand Metropolitan

On May 13, 1997, Guinness plc (Guinness) and Grand Metropolitan plc (Grand Met) announced their intention to create a new company, called GMG Brands, which would encompass both companies' spirits businesses, thereby creating the world's largest spirits producer. Guinness and Grand Met are active in the spirits industry in Canada through their affiliates United Distillers Canada Inc. and IDV Canada, respectively, and sell such brands as Johnnie Walker Scotch, Smirnoff vodka and Tanqueray gin.

An assessment of the transaction's likely effects in Canada was undertaken, including the analysis of extensive information from competitors and provin-

cial liquor authorities, and consultation with foreign antitrust authorities reviewing the same matter, especially the U.S. Federal Trade Commission (FTC) and the European Commission.

On December 16, 1997, the Bureau advised the parties that the transaction would have the likely effect of substantially lessening competition in all Canadian provincial markets for dry gin and standard Scotch whiskey. The merged entity would own five of the six leading dry gin brands and two of the three leading standard Scotch whiskey brands. This high level of concentration is combined with significant barriers related to brand building and entry into the provincially controlled retail environment. The U.S. Consent Decree agreed to by the parties and the FTC would have the effect of removing the alleged competition concerns in Canada, so no further action was required by the Bureau.

5. Fighting Anti-competitive Activity

Under the *Competition Act*, the *Consumer Packaging and Labelling Act*, the *Precious Metals Marking Act* and the *Textile Labelling Act*, the Bureau investigates complaints that could potentially lead to prosecutions.

In 1997, the Competition Bureau's Marketing Practices Branch merged with the Consumer Products Directorate to become the Fair Business Practices Branch. The objective of this new branch is to promote fair competition in the Canadian marketplace by discouraging deceptive business practices and by encouraging the provision of accurate and sufficient information to enable consumers to make informed choices.

We are also working on developing sentencing principles and policies concerning the Bureau's position in relation to parties "coming in early" and offering full cooperation in our investigations.

The following are examples of the Bureau's work in the area of enforcement.

Electrical Contractors and Bid-rigging

The electrical contractors bid-rigging case was a major criminal investigation into the corruption of the electrical contracting industry in the metropolitan Toronto area.

On December 19, 1997, four Toronto electrical contractors, 948099 Ontario Inc. (carrying on business as Plan Electric Co.), Ainsworth Inc., Guild Electric Limited and The State Group Limited, pleaded guilty to bid-rigging and were sentenced to pay fines totalling \$2.55 million.

The charges covered the period from 1988 to 1993 and were the result of an extensive investigation conducted by the Bureau into a scheme designed to create the illusion of competitive pricing.

Although the majority of the rigged tenders involved electrical contracts for the renovation of commercial space, including certain leasehold improvements at Pearson Airport's Terminal III, some of the companies were also convicted of rigging tenders related to major construction projects, including the SkyDome Hotel and BCE Place — Phase 2 .

Some of the companies charged received favourable treatment for entering early guilty pleas; others received additional consideration for having cooperated with the investigation. All four companies have taken steps to institute internal compliance programs designed to ensure compliance with the *Competition Act*.

On February 27, 1998, Smith and Long Limited, another electrical contracting firm, pleaded guilty to 10 counts of bid-rigging and was fined \$100 000. The Bureau's investigation of this market is ongoing.

Alberta Crown Timber and Bid-rigging

This case involved bid-rigging in a small timber market in Alberta. The inquiry, which included oral examinations, searches and plea negotiations with all but one party, was concluded in less than seven months.

The Attorney General granted favourable treatment to the parties who cooperated with the Bureau's investigation. On February 10, 1998, the court imposed fines ranging from \$3000 to \$5000, as well as a sentence of community service against some of the accused. Charges against a remaining party are outstanding.

Aban Persian Rugs Inc. and Misleading Advertising

On July 9, 1997, Mr. Hossein Farjami of Aban Persian Rugs Inc. was convicted under the misleading advertising provisions of the *Competition Act*.

Mr. Farjami was the sole shareholder of Aban Persian Rugs of Markham, Ontario, a company importing and selling carpets in Canada through stores and auctions. Aban Persian Rugs' goods were advertised in newspapers and mailings sent to regular customers.

Both cases involved representations in a Montréal-area newspaper describing the urgent need to auction carpets. The ads included phrases such as "Final sale," "This week only," "Last day," "Last phenomenal auction" and "Everything must go," suggesting a false sense of urgency to liquidate stock.

The investigation determined that, contrary to the claims in the advertisements, the business continued to operate and inventory was regularly brought in from other sources.

Click Modeling and Talent Agency of Canada (c.o.b. as HMI International Model and Talent Agencies) and Shannon Hoehn and Misleading Advertising

On June 9, 1997, Mr. Shannon Hoehn and Click Modeling and Talent Agency of Canada, operating as HMI International Model and Talent Agencies (HMI), pleaded guilty to a total of 15 counts of misleading advertising under the *Competition Act*.

The illegal conduct involved representations that specific modeling and acting opportunities were available through HMI. The misrepresentations related to approximately 1000 display and classified advertisements placed in daily newspapers and weekly tabloids in Metro Toronto.

The investigation determined that HMI was not in the business of securing modeling or acting jobs for its customers, but of selling courses and photographs.

Fines totalling \$200 000 for the company and \$4300 for Mr. Hoehn were imposed. The money was used to reimburse victims named in the case.

In addition to the fines, a prohibition order was imposed on both Mr. Hoehn and the company for five years. The terms of the order require, among other things, that Mr. Hoehn and the company comply with the *Competition Act* by not misrepresenting the nature of modeling and acting opportunities. The order specifically prohibits Mr. Hoehn from incorporating or causing the incorporation of companies for the purpose of continuing or repeating the offence.

The Internet and Deceptive Marketing Practices

In April 1997 the Bureau, the U.S. Federal Trade Commission and members of provincial, territorial and state law enforcement organizations announced that they had collaborated in an initiative to target Internet Web sites that contained potentially misleading descriptions of business opportunities.

This was the first combined sweep to identify potential scams involving false or unsubstantiated earnings claims on the Internet. The sweep was designed to make promoters of business opportunities on the Internet aware of the relevant Canadian and U.S. laws. The Bureau continues to monitor this market.

Integrity Group (Canada) Inc. and Multi-level Marketing

On December 16, 1997, the Integrity Group (Canada) Inc., a national multi-level marketing company, was convicted and fined \$150 000 on 11 charges of failing to disclose information in accordance with the multi-level marketing provisions of the *Competition Act*. The undisclosed information was in relation to compensation actually or likely to be received by a typical participant in the multi-level marketing plan.

This case involved the first conviction under the *Competition Act* for an offence committed on the Internet.

VH\$ Network Inc. and Multi-level Marketing

On March 20, 1998, VH\$ Network Inc. pleaded guilty to two offences contrary to the multi-level marketing provisions of the *Competition Act* and was fined a total of \$70 000.

VH\$ Network, a Mississauga-based multi-level marketing company, sold various products that were advertised in video cassette catalogues. The charges related to representations made at recruitment meetings, in training manuals, over a fax-on-demand service and in a pre-recorded telephone message with respect to income claims without disclosure of the compensation earned by the majority of participants.

A prohibition order was imposed against the company and its shareholders, including Groupmark Canada Limited, which forbids them from making income claims without disclosing the compensation earned by the majority of participants in the multi-level marketing plan.

GeoForce Inc. and Multi-Level Marketing

On February 12, 1998, GeoForce Inc. of Edmonton, Alberta, pleaded guilty to two offences contrary to the

multi-level marketing provisions of the *Competition Act*. The company, which promotes the sale of herbal supplements through a multi-level marketing distribution system, was fined a total of \$50 000. A prohibition order was also imposed against GeoForce, Granite Sphere Advertising Ltd. and the principal shareholders of both companies, Mr. Kevin Boyle and Mr. Brian Boyle.

The charges against GeoForce related to representations made in company literature, at recruitment meetings and through personal meetings, whereby potential earnings were discussed without disclosing the compensation earned by typical participants.

Canadelle Ltd. and Labelling

On September 25, 1997, Canadelle Ltd. was fined a total of \$15 000 after pleading guilty to three charges of contravening the *Textile Labelling Act*.

The charges related to the company's WonderBra brand brassieres, which had been made in Costa Rica and imported for distribution in Canada. The original labels were replaced with labels stating "Made in Canada," constituting a violation under the Act.

6. Proposed Amendments Seek to Modernize Canada's Competition Legal Framework

Bill C-20, an Act to amend the *Competition Act* and to make consequential and related amendments to other Acts, received second reading on March 17, 1998, and was referred for study to the Standing Committee on Industry. On March 30, the committee held its first hearing and invited both the Honourable John Manley, Minister of Industry, and the Competition Bureau to appear. The Committee called numerous witnesses later, including members of the Canadian Bar Association, academics, and representatives from across Canada of national seniors' groups, telemarketing associations, consumer organizations and the business community. The bill drew a large base of support for modernizing the law on an incremental basis and in a timely fashion.

Once enacted, the amendments will deal with the growing problem of deceptive telemarketing by defining it as a new crime. They will: allow law enforcement officials to use judicially authorized interception of private communications without consent (wiretap) to gather tangible evidence in cases of deceptive telemarketing as well as bid-rigging and conspiracy to fix prices or allocate or share markets; improve the process for resolving misleading advertising and deceptive marketing practices; revise and clarify the law on price claims at the retail level; and improve the administration of the merger prenotification process and related regulations.

In tabling these amendments, the Bureau sought to modernize Canada's competition law framework and to update its investigative and enforcement tools. These updated tools should prove more effective within the conformity continuum approach adopted by the Competition Bureau.

Should these amendments receive Royal Assent and come into force, Canada will have a competition framework legislation that can respond quickly and efficiently to the rapidly changing face of Canadian and other world economies.

Specifically, in the area of deceptive telemarketing, the amendments will:

- ◆ create a new criminal offence in a situation where illicit interactive telephone communications are used for promoting the supply of a product or a business interest;
- ◆ require telemarketers to disclose certain information during telephone calls with consumers;
- ◆ prohibit deceptive practices such as demanding payment prior to the delivery of products that are offered at prices grossly in excess of their market value;
- ◆ expand the responsibility of corporations and their officers and directors for ensuring compliance with the law; and
- ◆ make it easier for the courts to issue interim injunctions to stop operations of suspected fraudulent telemarketers.

In dealing with misleading advertising and deceptive marketing practices, the amendments seek to remedy the concern that criminal sanctions are an effective method of reducing the incidence of these offences. The proposed addition of a civil option will change the focus from punishment to quick and efficient conformity with the law. However, a criminal sanction will remain in place to deal with serious misleading advertising cases.

The amendments improve the merger prenotification law. Among other things, the new provisions give the Director more flexibility to shorten waiting periods for the completion of merger transactions, and afford easier access to interim orders from the Competition Tribunal. The provisions also provide for authority to define the information requirements on prenotification by way of regulation.

A comprehensive information package issued at the time of tabling, including the speeches that were delivered before the Parliamentary Committee by the Minister and the Director, is available on the Bureau's Web site at: <http://competition.ic.gc.ca> or by calling the Information Centre toll free at: 1-800-348-5358.

de procédures civiles, l'accent ne portera plus sur la punition, mais plutôt sur l'obtention rapide et efficace de la conformité à la loi. Cependant, des sanctions pénales seront toujours imposées dans les cas les plus graves de publicité trompeuse.

De plus, les modifications amélioreront le processus du préavis de fusionnement. Entre autres, les nouvelles dispositions donneront au Directeur une plus grande latitude pour raccourcir les délais applicables à la réalisation des transactions de fusionnement et faciliteront l'obtention d'ordonnances provisoires du Tribunal de la

concurrence. En outre, elles conféreront le pouvoir de préciser par voie de règlement le type de renseignements pertinents à inclure dans le préavis.

On peut prendre connaissance de la vaste documentation qui a été diffusée lors du dépôt, y compris les discours que le Ministre et le Directeur ont prononcés devant le Comité parlementaire, en consultant le site Web du Bureau (<http://concurrency.gc.ca>); il est possible également d'obtenir cette documentation du Centre de renseignements au numéro sans frais 1 800 348-5358.

6. Modifications proposées pour moderniser le cadre législatif de la concurrence au Canada

de son approche visant à favoriser le continuum d'observation de la loi.

Si ces modifications recevraient la sanction royale et entraient en vigueur, le cadre législatif canadien en matière de concurrence permettrait au pays de s'adapter vite et efficacement à l'évolution rapide de l'économie canadienne et mondiale.

Plus précisément, les modifications proposées relatives ment au télémarketing auront les effets suivants :

- ◆ ériger en infraction criminelle la pratique de la communication téléphonique interactive illicite pour promouvoir la vente d'un produit ou des intérêts commerciaux;

- ◆ exiger que les personnes qui s'adressent au télémarketing communiquent, pendant l'appel téléphonique, certains renseignements précis au consommateur;

- ◆ frapper d'interdiction certaines pratiques déloyales, comme l'exigence d'un paiement préalable à la livraison d'un produit qui est offert en vente à un prix qui dépasse de beaucoup sa juste valeur marchande;
- ◆ obliger davantage les corporations, y compris leurs dirigeants et administrateurs, à veiller à l'observation de la loi;

- ◆ permettre aux tribunaux de frapper plus facilement une entreprise de télémarketing soupçonnée d'un comportement d'une injonction provisoire interrompant ses activités.

Les modifications relatives à la publicité trompeuse et aux pratiques commerciales déloyales visent à remettre en question le principe selon lequel l'imposition de sanctions pénales serait un moyen efficace de réduire la fréquence de ces infractions. Avec l'ajout proposé

Le projet de loi C-20, qui vise à modifier la *Loi sur la concurrence* et d'autres lois en conséquence, a franchi l'étape de la deuxième lecture le 17 mars 1998 et a été renvoyé pour étude au Comité permanent de l'Industrie. Le 30 mars, le Comité a tenu sa première audience et invité le ministre de l'Industrie, M. John Manley, et le Bureau de la concurrence à comparaître devant lui. Le Comité a ensuite cité à comparaître de nombreux témoins, y compris des membres de l'Association du Barreau canadien, des universitaires et des représentants d'associations nationales d'âmes, d'associations de télémarketing, d'associations de consommateurs et des milieux d'affaires provenant des quatre coins du pays. Le projet de loi a rallié un grand nombre d'appuis en faveur d'une modernisation du droit de la concurrence, faite de façon progressive et en temps opportun.

Les modifications permettront de remédier au problème croissant des pratiques déloyales de télémarketing en les définissant comme un nouveau crime. Elles permettront en outre aux autorités chargées de l'application de la loi d'intercepter des communications privées (écoute électronique) sans le consentement des intéressés pour recueillir des preuves tangibles dans les cas de pratiques déloyales de télémarketing, de truquage des offres ou de complot afin de fixer les prix ou de partager des marchés; elles amélioreront le processus de résolution des cas de publicité trompeuse et de pratiques commerciales déloyales; elles modifieront et clarifieront le droit relatif aux indications sur le prix de vente au détail; et elles amélioreront le traitement administratif des préavis de fusionnement et les règlements connexes.

Grâce à ces modifications, le Bureau vise à moderniser le droit de la concurrence au Canada et à mettre à jour ses outils d'enquête et d'application. Les nouveaux outils devraient se révéler plus efficaces dans le cadre

Une ordonnance d'interdiction a été prise à l'encontre de la société et de ses actionnaires, y compris Groupmark Canada Limited. L'ordonnance interdit que des déclarations concernant les revenus soient faites sans que la rémunération reçue par la majorité des participants du système de commercialisation à paliers multiples ne soit divulguée.

GeoForce Inc. et la commercialisation à paliers multiples

Le 12 février 1998, la société GeoForce Inc. d'Edmonton, en Alberta, a plaidé coupable à deux infractions aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives à la commercialisation à paliers multiples. La société, qui a fait la promotion de la vente de suppléments à base d'herbes médicinales au moyen d'un système de distribution à paliers multiples, a reçu une amende de 50 000 \$. Une ordonnance d'interdiction a également été prononcée à l'endroit de GeoForce, de Granite Sphere Advertising Ltd. et des principaux actionnaires des deux sociétés, MM. Kevin et Brian Boyle.

Les accusations contre GeoForce avaient trait à des déclarations faites dans la documentation de la société, à l'occasion de réunions de recrutement ou au cours de rencontres personnelles, pendant lesquelles il était fait mention des gains potentiels, mais qui ne fournissaient aucune donnée concernant la rémunération touchée par des participants typiques.

Canadelle Ltée et l'étiquetage

Le 25 septembre 1997, une amende totale de 15 000 \$ a été imposée à Canadelle Ltée après que celle-ci eut plaidé coupable à trois accusations de non-respect de la *Loi sur l'étiquetage des textiles*.

Les accusations visaient les soutiens-gorge de marque WonderBra fabriqués au Costa Rica et importés au Canada pour y être distribués. Les étiquettes originales avaient été remplacées par des étiquettes « Fabrique au Canada », ce qui est contraire à la Loi.

Il s'agissait de la première opération commune de ratis-sage sur Internet afin de repérer d'éventuelles escroqueries reposant sur des allégations fausses ou non fondées. Celle-ci avait aussi pour objet de faire connaître les lois canadiennes et américaines pertinentes aux personnes qui font la promotion de possibilités d'affaires sur Internet. Le Bureau continue de surveiller ce marché.

Integrity Group (Canada) Inc. et la commercialisation à paliers multiples

Le 16 décembre 1997, Integrity Group (Canada) Inc., une société nationale dotée d'un système de commercia-lisation à paliers multiples, a été condamnée en vertu des dispositions de la *Loi sur la concurrence* portant sur la commercialisation à paliers multiples, à verser une amende de 150 000 \$ relativement à 11 chefs d'accusa-tion pour ne pas avoir précisé le montant qui est versé, ou qui pourrait être versé, au participant moyen au mécanisme de commercialisation à paliers multiples.

Il s'agit de la première condamnation en vertu de la *Loi sur la concurrence* pour une infraction associée à l'utilisation d'Internet.

VH\$ Network Inc. et la commercialisation à paliers multiples

Le 20 mars 1998, VH\$ Network Inc. a plaidé coupable relativement à deux infractions prévues par les disposi-tions de la *Loi sur la concurrence* portant sur la commer-cialisation à paliers multiples et a été condamnée à une amende de 70 000 \$.

Cette société de Mississauga se livrait à la commercia-li-sation à paliers multiples et vendait différents produits qui étaient annoncés dans des catalogues de cassettes vidéo. Les accusations concernaient les déclarations faites lors de rencontres de recrutement, dans les manuels de formation, par le système de télécopie automatique et dans un message téléphonique préenregistré. Des déclarations concernant les revenus étaient faites sans que la rémunération reçue par la majorité des participants ne soit divulguée.

raison sociale de HMI Model and Talent Agencies (HMI), ont plaidé coupables à 15 chefs d'accusation pour avoir contrevenu aux dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives à la publicité trompeuse.

Ils avaient été accusés d'avoir donné des indications portant sur des possibilités d'emplois précis comme mannequin ou acteur par l'entremise de HMI. Les indications trompeuses figuraient dans près d'un millier d'annonces placées dans des quotidiens ou hebdomadaires de la région de la Communauté urbaine de Toronto.

L'enquête a permis de déterminer que HMI concentrait son activité commerciale non pas sur l'obtention

d'emplois comme mannequins ou comme acteurs pour ses clients, mais sur la vente de cours ou de photographies.

HMI a été condamnée à une amende de 200 000 \$, et M. Hoehn à une amende de 4 300 \$; cette dernière a été affectée au rembourquement des victimes nommées dans cette affaire.

Outre l'imposition d'amendes, M. Hoehn et HMI ont fait l'objet d'une ordonnance d'interdiction d'une durée de cinq ans. Aux termes de cette ordonnance, les deux sont tenus de se conformer à la *Loi sur la concurrence* en s'abstenant de donner des indications fausses sur la nature des possibilités d'emplois comme mannequin ou acteur. L'ordonnance interdit expressément à M. Hoehn de procéder directement ou indirectement à la constitution de nouvelles sociétés à des fins de récidive.

Les pratiques commerciales déloyales et Internet

En avril 1997, le Bureau, la Federal Trade Commission des États-Unis et des membres d'organismes d'application de la loi de divers États américains et de provinces et territoires canadiens ont uni leurs efforts en vue de trouver sur Internet des sites Web et des groupes de discussion contenant des descriptions potentiellement trompeuses de possibilités d'affaires.

Le Procureur général a accordé un traitement favorable aux entreprises qui ont collaboré à l'enquête du Bureau. Le 10 février 1998, la Cour a imposé des amendes de 3 000 \$ à 5 000 \$; certains des accusés ont aussi été condamnés à effectuer des travaux communautaires. Une autre partie demeure sous le coup d'accusations.

Aban Persian Rugs Inc. et la publicité trompeuse

Le 9 juillet 1997, M. Hossein Farjami, de la société Aban Persian Rugs Inc., a été condamné en vertu des dispositions de la *Loi sur la concurrence* relatives à la publicité trompeuse.

M. Farjami était l'actionnaire unique de Aban Persian Rugs, de Markham, en Ontario, une société qui importe et vend des tapis au Canada dans des magasins et par enchères publiques. Ses marchandises étaient annoncées dans les journaux ou dans des circulaires envoyées par la poste aux clients habituels.

Les deux causes concernaient des représentations publiées dans un journal de la région de Montréal, lesquelles décrivaient l'urgence de vendre des tapis aux enchères. Les annonces en question incluaient des expressions telles que « cessation d'activités », « derniers jours », « tout doit partir », « fermeture finale », ce qui suggérerait un faux message d'urgence pour la liquidation des biens.

L'enquête du Bureau a révélé que, contrairement aux déclarations contenues dans ces annonces, l'entreprise ne fermait pas ses portes et qu'elle s'approvisionnait régulièrement auprès d'autres sources.

Click Modeling and Talent Agency of Canada (faisant affaires sous la raison sociale de HMI International Model and Talent Agencies) et Shannon Hoehn et la publicité trompeuse

Le 9 juin 1997, M. Shannon Hoehn et Click Modeling and Talent Agency of Canada, faisant affaires sous la

5. Engager la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles

d'offres et ont été condamnées à des amendes totalisant 2,55 millions de dollars.

Les accusations visaient la période de 1988 à 1993 et faisaient suite à une enquête approfondie du Bureau relativement à un complot conçu pour créer l'illusion d'une tarification concurrentielle.

La plupart des cas d'offres truquées avaient trait à des contrats octroyés à des entrepreneurs en électricité pour la rénovation de locaux commerciaux, y compris certaines améliorations locatives à l'aéroport III de l'aéroport Pearson. Certaines entreprises ont également été reconnues coupables de truquage des offres relativement à des projets de construction d'envergure, dont l'hôtel SkyDome et la Phase 2 de BCE Place.

Certaines entreprises ont fait l'objet d'un traitement favorable parce qu'elles ont inscrit tôt un plaidoyer de culpabilité. D'autres ont en outre bénéficié d'une plus grande clémence parce qu'elles ont coopéré à l'enquête. Chacune des quatre sociétés a pris des mesures pour instituer des programmes internes visant à se conformer à la *Loi sur la concurrence*.

Le 27 février 1998, l'entreprise Smith and Long Limited, un autre entrepreneur en électricité, a plaidé coupable à dix chefs de truquage d'offres et a été condamnée à verser une amende de 100 000 \$. Le Bureau de la concurrence poursuit son enquête sur ce secteur d'activité.

Truquage d'offres relatives à des contrats de bois de la Couronne en Alberta

Cette affaire impliquait le truquage d'offres dans un petit marché de produits du bois de l'Alberta. L'enquête, qui comportait des interrogatoires, des perquisitions et des négociations, s'est conclue, en l'absence d'une des parties, en moins de sept mois.

En vertu de la *Loi sur la concurrence*, de la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, de la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et de la *Loi sur l'étiquetage des textiles*, le Bureau fait enquête sur les plaintes susceptibles de mener à des poursuites.

En 1997, la Direction des produits de consommation et la Direction des pratiques commerciales du Bureau de la concurrence ont fusionné, donnant ainsi naissance à la Direction des pratiques loyales des affaires. La mission de cette nouvelle direction consiste à faire la promotion de la concurrence loyale sur le marché en décourageant les pratiques commerciales déloyales et en favorisant la diffusion de données exactes et suffisantes pour permettre aux consommateurs de faire des choix éclairés.

Le Bureau travaille également à définir les principes de détermination des peines ainsi que les politiques énonçant la position du Bureau par rapport aux parties qui consultent le Bureau et collaborent pleinement à ses enquêtes. Voici quelques exemples d'activités du Bureau dans le domaine de l'application de la loi.

Truquage d'offres par des entrepreneurs en électricité

L'affaire du truquage des offres des entrepreneurs en électricité était une enquête criminelle importante sur la corruption de certains entrepreneurs de la Communauté urbaine de Toronto.

Le 19 décembre 1997, quatre entrepreneurs en électricité, soit 948099 Ontario Inc. (faisant affaires sous la raison sociale de Plan Electric Co.), Ainsworth Inc., Guild Electric Limited et The State Group Limited, ont plaidé coupables à des accusations de truquage

Un examen a été mené sur les effets probables de la transaction au Canada. Il englobait l'analyse de nombreuses données provenant de concurrents et d'autorités provinciales compétentes, ainsi que la consultation des autorités étrangères antitrusts appelées à se prononcer dans le même dossier, en particulier la Federal Trade Commission (FTC) des États-Unis et la Commission européenne.

Le 16 décembre 1997, le Bureau a informé les parties que la transaction aurait vraisemblablement pour effet de diminuer sensiblement la concurrence dans tous les marchés provinciaux du gin et du scotch ordinaire au Canada. En particulier, l'entité issue du fusionnement posséderait cinq des six principales marques de gin et deux des trois principales marques de scotch ordinaire. Ce haut niveau de concentration se double d'importants obstacles liés à la création d'une marque et à l'accès au marché du détail sous contrôle provincial. Ayant conclu que le jugement auquel ont consenti les parties et la FTC aux États-Unis mettrait fin aux questions soulevées en matière de concurrence au Canada, le Bureau a jugé qu'il n'était pas nécessaire de prendre d'autres mesures.

Dans sa demande, M. Washington a allégué que l'arrivée dans le marché de l'accostage de navires à Burrard Inlet, au début d'octobre 1997, de Tiger Tugz Inc., une société affiliée de Rivtow Marine Ltd. (le deuxième exploitant de services d'accostage de navires et de transport par barge en Colombie-Britannique) pouvait remettre en question les allégations d'atteinte à la concurrence qui découleraient de la propriété, par M. Washington, de Seaspam et de Cares. L'affaire est en instance devant le Tribunal.

Guinness/Grand Metropolitan

Le 13 mai 1997, Guinness et Grand Metropolitan, deux sociétés ouvertes à responsabilité limitée, ont annoncé leur intention de créer une nouvelle société, appelée G&M Brands, qui regrouperait les activités liées aux spiritueux des deux sociétés, ce qui donnerait naissance au plus grand producteur de spiritueux du monde. Ces entreprises multinationales sont actives dans le secteur des spiritueux au Canada par l'entremise de leurs sociétés affiliées respectives, Les Distillateurs unis du Canada Inc. et IDV Canada; elles vendent des produits de marques connues, comme le scotch Johnnie Walker, la vodka Smirnoff et le gin Tanqueray.

Great-West et London Life

Le 19 août 1997, la Great-West, Compagnie d'Assurance-Vie (Great-West Vie) et Great-West Lifeco Inc. ont rendu publique une offre d'acquisition de London Insurance Group Inc. (London Insurance), y compris London Life, Compagnie d'Assurance-Vie, filiale de cette dernière.

Great-West Vie et London Insurance offrent toutes deux de l'assurance-vie et de l'assurance-maladie. Une fois la transaction menée à terme, l'entité issue du fusionnement se serait classée au premier rang au Canada dans le domaine de l'assurance individuelle et de l'assurance collective.

Après un examen approfondi, le Bureau a conclu que le projet de transaction n'était pas susceptible de diminuer ou d'empêcher la concurrence sur aucun marché au Canada.

Coopers & Lybrand/Price Waterhouse Canada et Ernst & Young/KPMG

Le 19 septembre 1997, Coopers & Lybrand et Price Waterhouse ont annoncé leur intention de fusionner leurs activités à l'échelle internationale. En décembre 1997, les associés internationaux des deux entreprises ont approuvé le projet de fusionnement.

Le 20 octobre 1997, Ernst & Young et KPMG ont annoncé leur intention de fusionner leurs cabinets. La transaction aurait pour effet de créer le cabinet d'experts-comptables le plus important du Canada, dont les revenus annuels seraient d'environ un milliard de dollars et qui représenterait près de 40 p. 100 du secteur canadien des services comptables.

Le Bureau a examiné ces projets de fusionnement afin de déterminer si l'une ou l'autre des transactions, ou les deux, diminueraient ou empêcheraient sensiblement la concurrence dans les différents marchés de la comptabilité, et il a accordé une importance particulière aux effets de la transaction sur l'offre de services de vérification. Le projet de fusionnement d'Ernst & Young et de KPMG a été abandonné en février 1998. Le Bureau a

Le DER contre Washington et autres

ultérieurement conclu qu'il ne s'opposerait pas au fusionnement de Coopers & Lybrand et de Price Waterhouse.

Le 29 janvier 1997, le Tribunal de la concurrence a rendu une ordonnance par consentement relativement à certaines acquisitions effectuées par M. Dennis Washington, homme d'affaires du Montana, dans le secteur du transport maritime en Colombie-Britannique. Selon le Directeur, le fait que M. Washington soit à la fois propriétaire de Seaspan International Ltd. et de C.H. Cates & Sons, les deux seules entreprises à offrir des services d'accostage de navires à Vancouver, était susceptible d'empêcher ou de diminuer sensiblement la concurrence.

Comme Seaspan et Norsk Pacific Steamship Company appartiennent à M. Washington, le Directeur avait allégué en outre que cela était susceptible d'empêcher ou de réduire la concurrence dans le marché du transport par barge de copeaux et du transport par barge protégée dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique. L'ordonnance du Tribunal donnait un délai de 12 mois à M. Washington pour procéder à certains dessaisissements d'éléments d'actif dans trois marchés, soit ceux de l'accostage de navires à Burrard Inlet (Vancouver), du transport par barges de copeaux dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique et du transport par barge protégée dans les eaux côtières de la Colombie-Britannique.

En septembre 1997, les éléments d'actif liés au transport par barge protégée visés par l'ordonnance de dessaisissement ont été vendus à Gemini Marine Services Ltd., de Garden Bay, en Colombie-Britannique. En octobre 1997, les éléments d'actif liés au transport par barge de copeaux visés par l'ordonnance de dessaisissement ont été vendus à un groupe dirigé par North Arm Transportation Ltd., de Vancouver. Le 1^{er} décembre 1997, M. Washington a saisi le Tribunal d'une demande de modification de l'ordonnance du 29 janvier 1997, afin qu'il ne soit plus tenu de se dessaisir des éléments d'actif liés à l'accostage de navires.

Cast North America Inc. (Cast) et Canadien Pacifique (CP) Limitée

Le 20 décembre 1996, le Bureau a annoncé qu'il avait déposé devant le Tribunal de la concurrence une demande visant à contester le fusionnement de Cast et de CP Limitée. Il a allégué que l'acquisition de Cast par CP Limitée diminuerait sensiblement ou empêcherait la concurrence dans le secteur du transport par conteneurs entre Montréal et l'Europe du Nord. Les entreprises issues du fusionnement exploiteront des services entièrement intégrés de transport multimodal par conteneurs connus sous les noms de Cast et de Canada Maritime Services Limited.

Le 17 septembre 1997, avec l'accord de Canada Maritime et de la Banque Royale du Canada, le Tribunal de la concurrence a émis une ordonnance qui mettrait fin au processus de contestation engagé par le Directeur au sujet de cette acquisition.

L'ordonnance a été émise après que le Directeur eut présenté des preuves que Maersk Canada Inc., Sea Land Services Inc. et P & O Nedlloyd avaient annoncé qu'elles entreraient dans le marché des services de transport multimodal par conteneurs non réfrigérés entre le Nord du continent européen et le Royaume-Uni, d'une part, et l'Ontario et le Québec, d'autre part, via le port de Montréal.

L'ordonnance prévoyait également que la demande serait rejetée, à moins que le Directeur ne lève l'ordonnance avant le 31 mars 1998. La demande a subseqüemment été rejetée après que le Bureau eut conclu que le nouveau venu réussissait vraisemblablement à résoudre ses problèmes.

Banque de Nouvelle-Écosse et Trust National

Le 24 juin 1997, la Banque de Nouvelle-Écosse a annoncé qu'elle ferait l'acquisition, par voie d'offre publique d'achat, des parts de la Compagnie Trust National. La transaction a fait l'objet d'un examen du Bureau, qui en a conclu qu'elle n'empêcherait ni ne diminuerait sensiblement la concurrence.

Le Bureau de la concurrence a estimé que l'acquisition des éléments d'actif de WMI Waste Management Inc. par Canadian Waste Services, en juin 1997, dans le secteur des déchets solides non dangereux, contribuerait à une diminution sensible de la concurrence dans les marchés du Grand Vancouver, d'Edmonton, de Calgary, de Kitchener et de Barrie.

Après des négociations initiales entre Canadian Waste Services et le Bureau, la société a volontairement accepté de restructurer la transaction et elle a vendu ses éléments d'actif liés à la collecte commerciale dans ces marchés à Capital Environmental Resource Inc.

Toutefois, même après la restructuration, la crainte d'une atteinte à la concurrence subsistait à Edmonton, le Bureau estimant que Canadian Waste Services conservait une position dominante dans le domaine de l'élimination des déchets. En effet, l'acquisition du site d'enfouissement de West Edmonton de WMI Waste Management, en juin 1997, donnerait à Canadian Waste Services le contrôle de deux des trois principaux sites d'enfouissement du marché d'Edmonton soit, West Edmonton et Ryley.

Après plusieurs mois de négociations avec le Bureau, Canadian Waste Services a convenu d'offrir à Capital Environmental Resource Inc. un accès au site d'enfouissement de Ryley pour un coût déterminé. Le Bureau a conclu que cet arrangement, jumelé au dessaisissement des éléments d'actif connexes, ferait en sorte qu'il n'y aurait pas de diminution sensible de la concurrence dans le secteur de la collecte commerciale à Edmonton. En outre, par suite de la restructuration de ces transactions, on a vu surgir un nouvel intervenant d'envergure nationale dans l'industrie canadienne des déchets.

Les solutions à ces deux transactions problématiques montrent bien comment les parties qui proposent un fusionnement, qui autrement risqueraient de réduire sensiblement la concurrence, peuvent éviter des retards et des litiges coûteux tout en se conformant aux lois sur la concurrence lorsqu'elles communiquent avec le Bureau au début du processus et rencontrent le personnel du Bureau pour résoudre les problèmes.

4. Examen des fusions

Canadienne Impériale de Commerce et la Banque Toronto-Dominion, d'autre part. Ces transactions sont parmi les plus importantes et les plus complexes qu'il ait été donné au Bureau d'examiner.

Le 27 janvier 1998, le Bureau a annoncé les modalités de consultation relatives à l'examen des fusions dans l'ensemble du secteur des services financiers et a donné des précisions sur ses travaux dans l'ébauche des *Lignes directrices pour l'application de la Loi : Fusions* de banques, consultations et commentaires⁶.

Petro-Canada et Ultramar

Le projet de fusionnement d'Ultramar et de Petro-Canada fait l'objet d'un autre examen qui retient l'attention du public. En janvier 1998, le Bureau a annoncé qu'il ferait un examen approfondi du projet de fusionnement et des effets probables de la transaction sur l'offre et le prix de divers produits pétroliers raffinés.

Concurrence dans le secteur des déchets solides non dangereux

Le 6 mars 1998, le Bureau de la concurrence a déposé devant le Tribunal de la concurrence une demande d'ordonnance par consentement dans l'affaire mettant en cause Canadian Waste Services Inc. en vue de remédier à certaines atteintes à la concurrence dans le secteur de la collecte et de l'élimination des déchets solides non dangereux à Edmonton.

⁶ Même si le Bureau ne fera le compte rendu de ce projet que dans le rapport de l'année prochaine, il a diffusé les *Lignes directrices pour l'application de la Loi : Fusions* de banques, consultations et commentaires, le 15 juillet 1998. Le document, qu'on peut consulter sur le site Web du Bureau, décrit en détail la façon dont celui-ci examinera le projet de fusionnement de la Banque Royale du Canada et de la Banque de Montréal, et celui de la Banque Canadienne Impériale de Commerce et de la Banque Toronto-Dominion.

D'importants secteurs d'activité, en particulier ceux des télécommunications, de l'énergie, du pétrole, des transports et des services financiers, sont en voie d'être profondément transformés et restructurés par la vague actuelle de fusionnements. Le Bureau continue de se pencher sur d'importants projets d'acquisition et de fusionnement. Le nombre de dépôts, y compris les préavis, les certificats de décision préalable et les titrisations, a augmenté d'environ 32 p. 100 par rapport à l'exercice précédent. Le Bureau s'est engagé, entre autres, à affirmer son cadre d'analyse des fusionnements et à procéder à des consultations au sujet des *Lignes directrices pour l'application de la Loi : Fusions* de banques, consultations et commentaires.

Les considérations relatives aux fusionnements ont joué un rôle primordial dans l'élaboration du projet de loi C-20. Un article important de cette loi est consacré aux dispositions relatives aux fusionnements et particulièrement à celles traitant du préavis.

L'élaboration et la mise en œuvre de la politique sur la tarification et les normes de service ont également influé sur l'examen des fusionnements. Cette initiative comporte l'étude des méthodes internes d'examen des fusionnements et des délais d'exécution, ainsi que le remaniement de la structure et des procédures du Bureau. La politique, entrée en vigueur le 3 novembre 1997, astreint également le Bureau à fournir les services en question dans des délais précis. Le Bureau mettra sur pied un groupe de discussion sur les frais pour examiner le rendement, les plaintes et la qualité du service. Le prochain rapport annuel décrira les points saillants de la réunion.

Le Bureau a par ailleurs amorcé l'examen de deux projets de fusionnement qui concernent quatre grandes banques canadiennes, soit la Banque Royale du Canada et la Banque de Montréal, d'une part, et la Banque

Le Bureau voit ce projet comme un complément à ses initiatives de réforme de la réglementation au Canada. Des le début, il a participé activement au projet en fournissant des avis dans le cadre du Rapport de l'OCDE sur la réforme de la réglementation et des travaux du Comité sur la politique et le droit de la concurrence. Il a également pris part à diverses activités de ce comité en fournissant des exposés écrits et en faisant des interventions. Le 25 mars 1998, le Conseil de l'OCDE a adopté une recommandation au sujet de la lutte contre les cartels d'ententes particulières. Le Canada a constamment appuyé les efforts de l'OCDE en ce qui concerne l'élaboration de cette recommandation. Le Bureau a également contribué à l'élaboration d'un cadre commun préliminaire de préavis relativement aux fusions/ententes transnationaux. Le cadre final devrait être prêt à l'automne 1998.

Organisation mondiale du commerce (OMC)

Un groupe de travail a été établi pour examiner l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence. Les représentants du Bureau au sein de la délégation canadienne ont présenté des exposés écrits et fait des interventions lors de réunions de l'OMC.

Le Bureau est satisfait du rythme des travaux et des progrès du Groupe de travail sur l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence. Les discussions ont permis de préciser les enjeux découlant de l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence, et de dégager un consensus sur un certain nombre de questions. Mentionnons, entre autres, le rôle clé que peut jouer le droit de la concurrence en faisant en sorte que les avantages que procure la libéralisation des échanges ne soient pas atténués par des agissements anticoncurrentiels particuliers.

contexte de l'ALÉA ainsi que dans les discussions qui ont eu lieu. Le Bureau a participé à la création du Groupe de travail de l'ALÉA sur la politique de concurrence, initiative découlant de la Deuxième Réunion ministérielle sur le commerce, qui s'est tenue à Carthagène, en Colombie, le 21 mai 1996, dans le cadre du Sommet des Amériques. Ce groupe de travail a pour but de favoriser la compréhension et la mise en oeuvre de la politique et du droit de la concurrence dans la zone de libre-échange. Il a inventorié les lois sur la concurrence et les accords de coopération internationaux, déterminé les points communs et les divergences et cherché à favoriser la compréhension des objectifs de la politique de concurrence et de ses modalités d'application.

Le Groupe de travail a recommandé la création d'un comité de négociations qui serait chargé d'élaborer un cadre approprié d'application de la politique de concurrence dans l'ALÉA et d'examiner l'interaction entre le commerce et la politique de concurrence.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE)

À la réunion ministérielle de 1997 de l'OCDE, les ministres ont convenu de lancer un important projet de réforme de la réglementation visant à déterminer comment les gouvernements pourraient améliorer leurs mécanismes de réglementation. L'OCDE commencera à passer en revue la réforme de la réglementation dans les pays membres en 1998. Il s'agira d'un examen interdisciplinaire qui comportera une autoévaluation et une évaluation par les pairs. L'initiative aura pour but de déterminer si les gouvernements ont les instruments nécessaires pour améliorer leurs mécanismes de normalisation et comportera l'examen de secteurs particuliers.

Cette entente de fixation des prix a ultérieurement été intégrée à un contrat intervenu entre les entreprises de taxis et l'aéroport relativement au droit exclusif de prendre des passagers à l'aéroport. Le différend a été résolu grâce à des négociations entre les trois parties, qui se sont engagées à mettre fin à toutes les ententes jugées contraires à la Loi. L'enquête a été abandonnée en avril 1997.

Examen de la politique à l'égard des marchés financiers

En 1997-1998, le Bureau a élaboré un mémoire détaillé à l'intention du Groupe de travail sur l'avenir du secteur des services financiers canadien. Les membres de ce groupe ont reçu du ministre des Finances le mandat de faire des recommandations au gouvernement fédéral au sujet des changements à apporter à la réglementation pour assurer la viabilité de ce secteur essentiel de l'économie canadienne. Dans son mémoire, le Bureau préconise de s'en remettre le plus possible à la concurrence et aux forces du marché. Il souligne que l'on atteindrait plus facilement les objectifs de la politique gouvernementale qui sous-tend l'examen du secteur financier en procédant de cette façon, plutôt qu'en cherchant à maintenir ou à augmenter la réglementation. Le Bureau a également recommandé des changements à la réglementation qui pourraient assurer une plus grande souplesse et favoriser la concurrence sans compromettre pour autant la stabilité du système financier. Figurait en annexe du mémoire l'avant-projet d'un document rédigé à des fins de consultation, intitulé *Lignes directrices pour l'application de la Loi : Fusionnements des banques, consultations et commentaires*⁵.

La concurrence et le programme d'action internationale

Le Bureau s'emploie à promouvoir la politique de concurrence au Canada et à l'étranger et à favoriser

⁵ Le Groupe de travail a publié son rapport final le 15 septembre 1998. Un bon nombre de ses recommandations sont conformes à la position du Bureau.

la collaboration entre les autorités compétentes en matière de concurrence. Il échange des avis, conformément à la Recommandation révisée de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) sur la coopération (1995) et à l'accord de réciprocité entre le Canada et les États-Unis relatif à l'application des lois sur la concurrence et les pratiques commerciales déloyales. En outre, il collabore de plus en plus avec les organismes qui font enquête sur les activités anticoncurrentielles transfrontalières.

Par exemple, lors de leurs rencontres les 8 et 9 avril 1997 à Washington, D.C., le président américain Bill Clinton et le premier ministre Jean Chrétien ont demandé à leurs hauts fonctionnaires de préparer ensemble une étude sur les moyens à prendre pour faire échec au grave problème du télémarketing transfrontalier trompeur, qui ne cesse de prendre de l'ampleur. Compte tenu du rôle important que joue le Bureau dans la lutte contre les pratiques déloyales de télémarketing, celui-ci a participé aux travaux du groupe de travail qui a été créé, lequel a recommandé, entre autres, d'examiner de façon plus approfondie les possibilités et les limites juridiques et techniques de l'écoute électronique en tant qu'outil pour combattre le télémarketing trompeur.

Sur la scène internationale, le Bureau a réussi à mener à bonne fin les négociations sur le projet d'accord entre le Canada et la Communauté européenne concernant l'application de leurs lois respectives sur la concurrence. Il a également élaboré une position à l'intention de l'OCDE et de l'Organisation mondiale du commerce sur la façon d'entrevoir la concurrence dans le régime commercial ainsi que sa mise en œuvre. Il a en outre joué un rôle dans le cadre de l'Accord de libre-échange des Amériques.

Suivent quelques faits saillants des initiatives internationales auxquelles le Bureau a participé.

Accord de libre-échange des Amériques (ALEA)

Le Canada a joué un rôle important dans la définition et l'analyse des questions liées à la concurrence dans le

document à caractère « public », les entreprises ou les personnes qui étaient en cause dans les exemples d'autres instruments de règlement suivants ne seront pas nommées.

Refus de vendre (article 75)

Un important fournisseur a cessé d'approvisionner un distributeur de cassettes vidéo; selon le plaignant, ce fournisseur menaçait la viabilité de son commerce conformément à la disposition relative au refus de vendre de la *Loi sur la concurrence*. Le Bureau a eu des discussions avec l'avocat du fournisseur, lequel a par la suite recommencé à approvisionner le plaignant.

Dans un autre dossier, un importateur fabricant de matériel spécialisé de plomberie refusait de vendre à un distributeur régional dont il avait été le fournisseur par le passé. Comme il s'agissait en l'occurrence d'une gamme de produits très spécialisée, le Bureau a entamé des discussions avec le fabricant qui, à la suite de ces discussions, a finalement repris ses livraisons au plaignant.

Exclusivité (article 77)

Une importante société publicitaire a signé avec une chaîne de dépanneurs un contrat d'exclusivité pour qu'elle ne tiennne que sa revue en magasin. Un concurrent dont la revue n'était plus en vente dans ces dépanneurs a déposé une plainte. Les dirigeants de la société publicitaire s'étaient déjà engagés par écrit auprès du Directeur en 1994 à ne pas exiger de ses clients l'exclusivité pendant 10 ans. En avril 1997, après des discussions avec le Bureau, ils ont accepté de se conformer à leur engagement initial et la revue concurrente a refait surface dans les dépanneurs.

Complot (article 45)

En mars 1997, le Directeur a amorcé une enquête sur l'activité commerciale d'un important aéroport canadien et de deux entreprises de taxis en vertu de la disposition relative au complot de la *Loi sur la concurrence*. On alléguait que ces deux entreprises s'étaient entendues sur les tarifs à exiger des passagers qui prenaient un taxi à l'aéroport.

et la vente d'enregistrements sonores. Le Tribunal a conclu que la *Loi sur le droit d'auteur* ne restreint aucunement le droit unique et exclusif d'accorder des licences et que l'article 75 de la *Loi sur la concurrence* ne confère pas au Tribunal le pouvoir de demander l'ordonnance recherchée. Peu après la décision du Tribunal, les sociétés Warner et BMG ont conclu un accord au sujet de l'octroi des licences en question.

L'entrée remarquée de BMG sur le marché canadien s'est traduite par des avantages concurrentiels : prix réduits, plus vaste choix de produits et solution de rechange pour les maisons de disques et les artistes en matière de distribution. Le marché a également été témoin de l'arrivée d'un nouveau concurrent, CDHQ, qui est la propriété de La Maison Columbia.

La demande du Bureau était destinée à remédier à un refus précis d'accorder des licences dans le marché de la vente de disques par correspondance au Canada. Les sociétés Warner accordaient des licences au club de disques La Maison Columbia, dans lequel elles détenaient une participation de 50 p. 100, mais refusaient d'en accorder au nouveau venu, BMG. Une ordonnance du Tribunal n'aurait visé en l'occurrence que les sociétés Warner et leurs relations d'affaires avec BMG et ne se serait pas traduite par une obligation générale, pour les sociétés Warner ou d'autres détenteurs de droits de propriété intellectuelle, d'octroyer de telles licences à d'autres. En conséquence, le Bureau de la concurrence continuera de faire enquête sur des situations anticoncurrentielles et de chercher réparation, notamment dans les cas où les produits bénéficient d'une certaine forme de protection en matière de propriété intellectuelle.

Autres instruments de règlement des cas

Le Bureau s'est doté d'un large éventail d'outils d'aide pour favoriser la conformité et l'application. L'un d'eux, les autres instruments de règlement, vise à atteindre l'objectif de conformité à la loi sans avoir recours à des mesures coercitives contestées. Étant donné que les enquêtes et les examens du Bureau sont confidentiels et que celui-ci n'a déposé aucun plaidoyer ni aucun

démontrer clairement qu'une supervision réglementaire contribuerait davantage à empêcher tel ou tel type de pratiques commerciales anticoncurrentielles. Pour favoriser la transition en temps opportun vers l'assujettissement au droit de la concurrence, on a recommandé en outre que la législation ontarienne relative à l'électricité prévoit des dispositions exigeant que la Commission de l'énergie de l'Ontario s'abstienne de réglementer la où il existe une concurrence réelle. Le Bureau a également recommandé de préciser clairement dans la législation que le droit de la concurrence s'appliquera aux secteurs que la Commission de l'énergie de l'Ontario s'est abstenue de réglementer.

À la fin de l'exercice financier, le Bureau de la concurrence continuait de surveiller la restructuration du marché de l'électricité en Ontario, et plus particulièrement les travaux du Comité d'établissement des règles du marché, créé par le gouvernement de l'Ontario en janvier 1998. Il poursuivra ces travaux, selon les besoins, pour favoriser la création de marchés concurrentiels et efficaces dans le secteur de l'électricité et un juste équilibre entre le droit de la concurrence et la réglementation afférente.

Le gaz naturel en Ontario

Afin de favoriser une déréglementation et une concurrence accrues du marché du gaz naturel en Ontario, le gouvernement provincial a l'intention de réviser la loi de réglementation, y compris les mesures législatives régissant le rôle et les attributions de la Commission de l'énergie de l'Ontario (CEO). En août et en septembre 1997, des représentants du Bureau ont déposé des mémoires et comparu devant la CEO pour fournir des avis sur les changements nécessaires à une plus grande déréglementation.

Voici quelques-unes des principales recommandations formulées durant l'intervention :

- ◆ L'un des objectifs de la Loi sur la Commission de l'énergie de l'Ontario doit être de favoriser la concurrence et l'efficacité économique afin d'assurer que toutes les décisions de la CEO tiennent compte des questions connexes.

- ◆ La CEO doit avoir le pouvoir de déterminer si les entreprises de distribution de gaz devraient être autorisées à fournir du gaz aux consommateurs et à quelles conditions.
 - ◆ La législation ontarienne concernant le gaz naturel devrait exiger que la CEO s'abstienne de réglementer la où il existe une concurrence réelle afin de favoriser une transition ordonnée et rapide vers la déréglementation des marchés.
 - ◆ La CEO ou un autre organisme devrait être investi du pouvoir d'ordonner que soient apportés les changements structurels nécessaires à l'introduction de cette concurrence là où elle est susceptible de procurer des avantages économiques nets dans d'autres secteurs potentiellement concurrentiels de l'industrie du gaz naturel, tels que l'entrepôtage et le comptage.
 - ◆ La CEO devrait avoir le pouvoir d'ordonner la séparation structurelle des activités concurrentielles et réglementées dans le secteur du gaz naturel.
- À la fin de l'exercice financier, le Bureau de la concurrence continuait de surveiller la restructuration du marché du gaz naturel en Ontario et de contribuer, au besoin, à favoriser la création d'un marché du gaz naturel concurrentiel et efficace.

Autres interventions

La Maison Columbia/Warner Music

Tous les Canadiens paient moins cher leurs disques audio-numériques et leurs cassettes audio par suite du dépôt devant le Tribunal de la concurrence d'une demande visant La Maison Columbia/Warner Music, qui a permis à BMG Direct Ltd. (« BMG ») de demeurer dans le marché de la vente de disques par correspondance.

En septembre 1997, une demande a été déposée devant le Tribunal en vertu des dispositions relatives au refus de fournir un produit (article 75 de la Loi sur la concurrence), à l'encontre de Warner Music Canada Ltd. et de ses filiales aux États-Unis, Warner Music Group Inc. et WEA International Inc. (les « sociétés Warner »). Cette demande visait à exiger par voie d'ordonnance que les sociétés Warner accordent à BMG aux conditions commerciales habituelles des licences pour la reproduction

À l'automne 1997, le gouvernement de l'Ontario a diffusé un livre blanc sur la restructuration du secteur de l'électricité dans la province en vue d'ouvrir la vente en gros et au détail à la concurrence en l'an 2000. Le 31 janvier 1998, le Bureau a exposé son point de vue à des hauts fonctionnaires du ministère de l'Énergie, des Sciences et de la Technologie et à la Commission de l'énergie de l'Ontario au sujet du livre blanc et des conditions nécessaires pour que le marché de l'électricité de la province soit concurrentiel et efficace.

Le Bureau a appuyé l'ouverture à la concurrence des marchés de la production et de la vente au détail d'électricité. Des marchés concurrentiels favoriseront une utilisation judicieuse des ressources et une réduction des prix. Dans ses exposés, le Bureau a souligné l'importance de mettre en place certaines structures de marché afin que les consommateurs et les entreprises de l'Ontario puissent tirer le meilleur parti des avantages de la concurrence. Comme c'est le cas pour tout marché en voie de déreglementation, il est important d'établir au départ la bonne structure afin d'éviter tout éventuel problème de position dominante sur le marché à la suite de la déreglementation.

Les mémoires faisaient mention, notamment, des éléments clés suivants relativement à la structure de marché :

- ◆ Les mesures correctives visant à améliorer la structure (p. ex., le dessaisissement d'éléments d'actif) plutôt que le comportement (p. ex., la réglementation des tarifs) constitueront le moyen le plus efficace d'assurer une production d'électricité concurrentielle et dynamique et offriront un maximum d'avantages aux consommateurs et aux entreprises de l'Ontario.
- ◆ Les propriétaires d'installations de transport et de distribution devraient être obligés de mettre sur pied

des sociétés affiliées distinctes pour leurs activités

- ◆ La Commission de l'énergie de l'Ontario devrait réglementer les tarifs et l'accès aux installations de transport et de distribution de l'électricité afin d'empêcher une tarification monopolistique des services et d'assurer à tous les concurrents un accès non discriminatoire au marché de l'électricité.
- ◆ Il faut des règles du jeu équitables pour les entreprises des secteurs public et privé en ce qui concerne l'impôt et le financement, afin que leur réussite ou leur échec dépende uniquement de leur capacité de satisfaire aux exigences du consommateur au moindre coût, et non pas d'un traitement fiscal ou d'un régime de financement préférentiels.
- ◆ La responsabilité d'assurer une exploitation sûre et fiable du réseau électrique en Ontario devrait être confiée à une entreprise commerciale entièrement indépendante. On s'assurera ainsi que tous les producteurs jouissent d'un accès non discriminatoire au réseau électrique par l'entremise d'un organisme indépendant.
- ◆ Il faut prévoir des mécanismes de réglementation semblables pour les secteurs du gaz naturel et de l'électricité de l'Ontario afin de créer des règles du jeu équitables pour la concurrence entre ces deux sources d'énergie.

Dans ses exposés, le Bureau s'est aussi attardé aux liens entre le droit de la concurrence et la réglementation afférente lors de la transition vers un marché entièrement ouvert et concurrentiel de la vente d'électricité en gros et au détail en Ontario. En outre, il a souligné le fait que le droit de la concurrence empêche les entreprises de recourir à des pratiques commerciales anticoncurrentielles pour consolider ou accroître leur part de marché. La Loi sur la concurrence devrait s'appliquer aux marchés naissants de l'électricité à moins que l'on ne puisse

Concurrence des services téléphoniques payants locaux (CRTC 97-26)

En juillet 1997, le Bureau a présenté au CRTC un mémoire au sujet des services téléphoniques payants locaux, soutenant qu'il était temps de mettre fin au monopole des entreprises membres de Stentor et d'ouvrir ce marché à la concurrence. Il a fait valoir que cette concurrence servirait l'intérêt public; que les nouveaux venus ne devraient être assujettis à aucune réglementation, sauf en ce qui touche les garanties minimales pour le consommateur; et que la tarification applicable aux services téléphoniques payants locaux devrait faire l'objet d'une déréglementation dès qu'il existera une concurrence réelle. À la fin de l'exercice financier, le Conseil n'avait pas encore rendu sa décision³.

Licences de distribution de signaux de radiodiffusion par satellite (CRTC 97-14)

Cette intervention, qui a été présentée le 30 janvier 1998, portait sur la concurrence dans le contexte du monopole de Cancom en ce qui concerne la distribution en gros, par satellite, de signaux de radiodiffusion aux télédistributeurs. Le Bureau s'est prononcé en faveur de l'octroi d'une licence à deux nouveaux venus à l'échelle nationale. À la fin de l'exercice financier, le CRTC n'avait pas encore fait connaître sa décision⁴.

³ Le 30 juin 1998, le CRTC a décidé (Décision Télécom CRTC 98-8) d'autoriser la concurrence locale dans les services téléphoniques payants locaux, ce qui, a-t-il conclu, se traduira par un choix accru pour le consommateur et stimulera l'innovation. Conformément au mémoire du Bureau, le CRTC a adopté le principe des garanties minimales pour le consommateur et jugé qu'il n'était pas nécessaire de réglementer les tarifs des nouveaux venus qui seraient soumis aux forces du marché concurrentiel.

⁴ Le 23 juin 1998, le CRTC a octroyé une licence à un fournisseur de services de radiodiffusion directe par satellite au foyer (Décision CRTC 98-171). Le Conseil a reconnu qu'il était souhaitable que Cancom ait de la concurrence dans le domaine des services de distribution de signaux de radiodiffusion par satellite, mais il a rejeté la deuxième requête parce que le requérant ne satisfaisait pas au critère de l'appartenance à des intérêts canadiens. La concurrence dans la distribution en gros de services de radiodiffusion par satellite devrait permettre aux télédistributeurs locaux de réduire les tarifs imposés aux consommateurs canadiens.

Attribution de la capacité de transmission par satellite (CRTC 97-13)

Cette intervention visait à faire en sorte que les concurrents dans le secteur de la radiodiffusion et des télécommunications jouissent d'un accès équitable aux services de transmission par satellite de Télésat.

Le Directeur a déposé un mémoire en juin 1997; dans la décision qu'il a rendue en février 1998, le CRTC a adopté les recommandations du Directeur concernant une plus grande transparence dans l'attribution de la capacité des transpondeurs (Ordonnance Télécom CRTC 98-186). La prochaine étape du processus consistera en une intervention visant à ne pas réglementer les tarifs de Télésat au moment où le monopole de ce dernier prendra fin en l'an 2000.

Mise en marché commune et groupement de services (CRTC 97-14 et 97-21)

Cette intervention visait à supprimer les restrictions que la réglementation impose aux compagnies de téléphone en ce qui concerne la mise en marché commune ou le groupement de services sur ligne métallique et de services cellulaires. Dans une décision (Décision Télécom CRTC 98-4) rendue le 24 mars 1998, le CRTC a souscrit au plaidoyer du Bureau relatif à la suppression des restrictions applicables à la mise en marché commune et au groupement de services concurrentiels. Le Bureau a mis le CRTC en garde contre le danger d'entraver la position dominante des compagnies de téléphone dans le marché des services locaux si l'on supprime les restrictions applicables au groupement de services concurrentiels ou monopolistiques avant l'ouverture du marché des services téléphoniques locaux à la concurrence. Cependant, le Conseil a décidé d'autoriser un tel groupement de services à certaines conditions. Cette décision aura pour effet de donner aux compagnies de téléphone une plus grande marge de manœuvre pour offrir aux consommateurs des services groupés ou des forfaits, une facturation unique et des points de vente communs.

Le but de cette instance était d'établir un cadre réglementaire, y compris un régime d'attribution de licences, pour faciliter la libéralisation du marché dans ce secteur. Le Bureau a préconisé que les nouveaux venus soient soumis à une réglementation minimale et que les services de Télélobe soient déréglés dès qu'il existera une concurrence réelle. Il a également prôné la suppression de toutes les restrictions relatives à l'acheminement et à l'évitement¹.

Demande de licence de radiodiffusion de NBtel (Avis d'audience publique CRTC 1998-1)

NBtel est la première compagnie de téléphone à demander une licence de radiodiffusion (câble). L'octroi à NBtel d'une licence de radiodiffusion se traduira par une troisième option en matière de services de radiodiffusion pour les consommateurs du Nouveau-Brunswick (la télédiffusion et la radiodiffusion directe par satellite sont actuellement offerts). Le Bureau a appuyé cette demande dans un mémoire présenté au CRTC en mars 1998; à la fin de l'exercice financier, le CRTC n'avait pas encore rendu sa décision².

Le Bureau a fait valoir dans son mémoire que la concurrence et les forces du marché étaient suffisantes pour protéger l'intérêt public et que les tarifs interurbains devraient être déréglés. L'intervention a été déposée en novembre 1996; le CRTC a publié sa décision (Décision Télécom CRTC 97-19) le 18 décembre 1997, par laquelle il déréglait les services interurbains offerts par les entreprises membres de Stentor. Le Conseil a aussi souscrit à l'argument du Bureau selon lequel la concurrence dans le marché de l'interurbain, où il était relativement facile d'entrer, rendait inutile la réglementation des tarifs des entreprises membres de Stentor applicables aux services interurbains à rabais ou sans frais. Le Conseil a également convenu qu'il n'était plus nécessaire de maintenir un seuil de prix ou le critère d'imputation à l'égard des services déréglés, compte tenu de la vive concurrence livrée sur le marché de l'interurbain. Du point de vue de la marge de manœuvre en matière de tarification et du fardeau de la réglementation, cette décision a pour effet de mettre davantage les entreprises membres de Stentor sur un pied d'égalité avec leurs concurrents offrant des services interurbains non réglementés.

Services internationaux de télécommunications (CRTC 97-34)

L'ouverture des marchés internationaux à la concurrence procurera des avantages appréciables aux entreprises et aux consommateurs canadiens qui ont recours aux services internationaux de transmission de la voix et de données. La concurrence contribuera à augmenter le choix de produits, à améliorer la qualité du service, à favoriser l'offre de services novateurs et à réduire les tarifs. Le mémoire déposé par le Bureau en mars 1998 porte sur le nouveau cadre de réglementation de la concurrence, qui entrera en vigueur lorsque Télélobe Canada perdra son monopole relatif aux appels internationaux en octobre 1998. Dans le cadre de l'accord de l'Organisation mondiale du commerce relatif aux télécommunications de base, signé en février 1997, le Canada a accepté d'ouvrir son marché des services interurbains outre-mer à la concurrence.

¹ Le 1^{er} octobre 1998, le CRTC a publié sa décision (Décision Télécom CRTC 98-17) qui prévoit des conditions de licence minimales pour les nouveaux venus et élimine toutes les restrictions en matière d'acheminement. Le marché des appels téléphoniques outre-mer est le dernier secteur d'importance de l'industrie canadienne des télécommunications à être ouvert à la concurrence.

² Le 23 juin 1998, le CRTC a octroyé à NBtel une licence d'une durée de sept ans pour fournir des services de télédiffusion à la majorité des habitants de base, NBtel a été autorisée à fournir d'autres services, notamment des services spécialisés, des services de télévision payante et de télévision à la carte. En août 1996, le gouvernement a publié un énoncé de politique indiquant qu'on ne devrait accorder au départ aucun avantage aux entreprises de télédiffusion ou de téléphone qui entrent dans le marché d'une autre entreprise. Conformément au mémoire du Bureau, le CRTC a indiqué qu'il était convaincu qu'on avait fait suffisamment de progrès en ce qui touche l'ouverture du marché des services téléphoniques locaux pour permettre l'octroi à NBtel d'une licence de radiodiffusion en conformité de l'énoncé de politique du gouvernement.

3. Stimuler la concurrence

services de télécommunications sans fil ou par câble offre des solutions de rechange concurrentielles à la télédistribution.

Concurrence dans le secteur des services téléphoniques locaux (CRTC 95-36)

L'ouverture des marchés de services téléphoniques locaux à la concurrence procurera des avantages considérables aux entreprises et consommateurs canadiens en leur fournissant des produits et services nouveaux et améliorés.

En août 1996, le Bureau a participé aux audiences publiques du CRTC au sujet de l'ouverture du marché des services téléphoniques locaux à la concurrence. Le Directeur a déposé son plaidoyer écrit final en

octobre 1996. Dans sa décision (Décision Télécom

CRTC 97-8) publiée en mai 1997, le CRTC a adopté

bon nombre des propositions du Bureau quant aux

conditions d'interconnexion et d'accès nécessaires pour

faciliter la concurrence dans les services téléphoniques

locaux, notamment la transférabilité des numéros

locaux pour permettre aux consommateurs de changer

de fournisseur de services locaux tout en conservant

leur numéro de téléphone. Le Bureau a préconisé de ne

pas assujettir les nouveaux fournisseurs à la réglementation

et de ne soumettre les fournisseurs actuels qu'à

une réglementation minimale; en outre, il a prôné

l'adoption d'une structure tarifaire financièrement

efficiente, tant pour les services de gros que pour les

services de détail, afin de s'en remettre à l'efficac-

ité des forces du marché. La décision du CRTC

s'inspire des principes proposés par le Bureau en

matière de concurrence.

Non-réglementation des services interurbains (CRTC 96-26)

Dans son intervention, le Bureau a préconisé la déréglementation des tarifs interurbains appliqués par le regroupement d'entreprises Stentor.

La Loi sur la concurrence vise principalement à favoriser et à maintenir la concurrence au sein du marché canadien. Les consommateurs peuvent ainsi profiter de prix réduits et d'un plus vaste choix de produits. Or, pour que le pays conserve sa part du marché mondial, il est parfois nécessaire et justifié de réglementer directement l'activité commerciale. Le Bureau fait ses interventions dans des industries réglementées sans oublier qu'en réglementant certains secteurs, le gouvernement peut vouloir atteindre d'autres objectifs. Il lui incombe néanmoins de toujours promouvoir la politique de concurrence et d'examiner les coûts associés à la réglementation économique.

Télécommunications

Ainsi qu'il a été mentionné précédemment, le Bureau a le pouvoir de formuler des observations en matière de concurrence devant un conseil, une commission ou un tribunal fédéral ou provincial pour protéger l'intérêt public. Travaillant de concert avec d'autres organismes publics pour mettre au point la politique de concurrence, il participe également aux initiatives d'élaboration des politiques du gouvernement.

Le Bureau a orchestré un solide programme d'interventions auprès du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) en faveur de l'ouverture des marchés des télécommunications et de la radiodiffusion à la concurrence et, là où l'on peut s'en remettre à l'efficacité des forces du marché, d'une déréglementation de ces industries. Le succès de ces interventions est confirmé par les avantages appréciables dont jouissent les entreprises et les consommateurs canadiens. Dans le secteur des télécommunications, tous les marchés — services téléphoniques locaux et interurbains, appels internationaux outre-mer, télécommunications sans fil et accès à Internet — sont maintenant ouverts à la concurrence. En outre, l'entrée en scène de nouveaux fournisseurs de services de radiodiffusion directe par satellite au foyer et de nouveaux concurrents offrant des

2. Renseigner la population canadienne

la Loi sur le poinçonnage des métaux précieux et de la Loi sur l'étiquetage des textiles. Enfin, la nouvelle politique sur la tarification et les normes de service a aussi fait l'objet d'un dépliant.

Le Bureau a également diffusé des lignes directrices en matière d'application, des communiqués, des discours, des bulletins et des documents d'information portant sur diverses dispositions de la Loi sur la concurrence. Le dernier bulletin d'information portait sur les programmes de conformité des entreprises. Au chapitre des lois en matière d'étiquetage, le Bureau a diffusé des avis aux entreprises et des avis consultatifs sur divers sujets, dont la détermination de la quantité nette ainsi que le poinçonnage des bijoux et des métaux précieux. Ces documents peuvent être consultés sur son site Web (<http://concurrence.gc.ca>).

Le 18 novembre 1997, le Bureau a rendu publics les résultats d'une étude indépendante menée par le juge Charles L. Dubin, c.r., au sujet de la dénonciation, et de la protection des dénonciateurs, c'est-à-dire les employés dénonçant les infractions éventuelles à la Loi sur la concurrence commises par leurs employeurs. Il avait demandé au juge Dubin de se pencher sur les mesures de protection dont jouissent actuellement les dénonciateurs en vertu du droit de la concurrence; de fournir des exemples de lois canadiennes et étrangères relatives à la dénonciation; et de recommander des mesures pour inciter les dénonciateurs à aider le Bureau à promouvoir l'observation de la loi en matière de concurrence et à poursuivre les contrevenants. Le rapport a conclu qu'il n'était pas nécessaire de modifier la Loi sur la concurrence pour protéger les dénonciateurs, car il existe d'autres mécanismes qui assurent une telle protection.

Enfin, le programme de sensibilisation du public fait actuellement l'objet d'un examen approfondi. La création récente d'un service de communication vise à élargir le cercle du public cible en misant sur le site Web et en améliorant l'information diffusée.

Renseigner et sensibiliser la population canadienne au sujet de la Loi sur la concurrence et des lois en matière d'étiquetage est l'affaire de l'ensemble du personnel du Bureau de la concurrence, qui y a consenti beaucoup d'efforts au cours de l'exercice. Outre la mise au point du programme d'observation, de la politique d'application de la loi et de diverses initiatives de communication, celui-ci a veillé à la bonne marche des activités du Bureau en matière de planification, de gestion et d'information. Souignons par ailleurs son rôle de premier plan pour mener à bien l'élaboration, l'administration et l'application d'une politique sur la tarification et les normes de service, sensibiliser davantage la population et étendre les services au public.

De concert avec ses partenaires des secteurs public et privé, le Bureau a participé à la production d'un documentaire télévisé intitulé « Escrocs », diffusé durant les heures de grande écoute sur les réseaux de télévision de service public de plusieurs provinces. Il poursuit la commercialisation d'une autre vidéo intitulée « Attention arnaque! », qui porte sur les techniques déloyales de sollicitation postale ainsi que sur le télémarketing trompeur. Le Bureau a distribué plus de 6 000 exemplaires de cette vidéo à une multitude de groupes d'intérêt et d'associations ainsi qu'aux regroupements d'ainés dans l'ensemble du pays.

En matière de publication, le Bureau poursuit ses efforts de communication et de sensibilisation du public grâce à une série de dépliant diffusés à ses clientèles cibles lors de foires commerciales et par publipostage direct, de même que par son Centre de renseignements et son site Web. Outre la réimpression de dépliant à plus de 60 000 exemplaires au cours du dernier exercice financier, il a fait paraître de nouveaux dépliant — Soyez un consommateur averti : Assurez-vous que vous payez le bon prix; Soyez un consommateur averti : Pour en savoir plus sur les logiciels; Enregistrer des pratiques anticoncurrentielles possibles — traitant de divers aspects de la Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation, de

Aperçu

Voici un bref aperçu de l'information contenue dans le présent rapport annuel.

Renseigner la population canadienne est au premier plan des objectifs du Bureau. C'est pourquoi son site Web a été sensiblement remanié et offre une nouvelle fonction. En effet, les Canadiens peuvent dorénavant demander des renseignements ou déposer une plainte en ligne par l'intermédiaire du Centre de renseignements. Le Bureau fait maintenant surtout appel à Internet pour renseigner et sensibiliser le public. Voir la section 2, « Renseigner la population canadienne », la description détaillée des diverses activités de communication du Bureau.

En vertu de la *Loi sur la concurrence*, le Bureau, par le Directeur des enquêtes et recherches, a le pouvoir de formuler des observations aux conseils, commissions et tribunaux fédéraux et provinciaux. Au cours du dernier exercice financier, le Bureau est intervenu dans diverses instances en invoquant cette loi.

À plusieurs occasions, le Bureau a comparu devant le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes pour plaider, notamment, en faveur de la déréglementation des tarifs interurbains et d'une concurrence accrue dans le secteur des services téléphoniques payants locaux.

Le Bureau a par ailleurs joué un rôle crucial auprès de la Commission de l'énergie de l'Ontario et du ministère ontarien de l'Énergie, des Sciences et de la Technologie dans le cadre du projet de restructuration du secteur de l'électricité dans la province en vue de l'ouvrir à la concurrence. Il continue de prodiguer des conseils aux fonctionnaires provinciaux qui examinent les lois de réglementation connexes, tandis que la province s'oriente vers une déréglementation accrue de son

Le Bureau a par ailleurs fait face au cours de l'exercice précédent à une vague de fusions et acquisitions dont l'incidence continue de se faire sentir sur le marché canadien. La section 4, « Soumettre les fusions », donnera des précisions sur les examens menés par le personnel du Bureau.

En vertu des pouvoirs conférés au Directeur des enquêtes et recherches, le Bureau veille également à l'application des dispositions en matière de publicité trompeuse et de pratiques commerciales déloyales que renferment la *Loi sur la concurrence* ainsi que la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et la *Loi sur l'étiquetage des textiles*. Un des projets de premier plan à cet égard avait trait à une collaboration internationale portant sur les sites Web proposant des descriptions d'occasions d'affaires susceptibles d'être trompeuses. Pour obtenir, entre autres, des précisions sur cette initiative, voir la section 5, « Engager la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles ».

Le projet de loi C-20, qui vise à modifier la *Loi sur la concurrence* et d'autres lois en conséquence, a été déposé devant la Chambre des communes le 20 novembre 1997. Ce projet de loi était une version (remaniée) de l'ancien projet de loi C-67, qui est mort au Feuilleton, le 27 avril 1997, au moment où le gouvernement du Canada a déclenché les élections. Pour obtenir une description détaillée des projets de modification, voir la section 6, « Modifications proposées pour moderniser le cadre législatif de la concurrence au Canada ». On peut consulter la documentation préparée à l'occasion du dépôt du projet de loi en consultant le site Web du Bureau.

1. Introduction

Une première

Le présent rapport annuel donne une idée générale du travail accompli par le Bureau de la concurrence au cours de l'exercice se terminant le 31 mars 1998, ainsi qu'un aperçu de son rôle, présent et futur, sur le marché canadien.

Plutôt que de présenter les dossiers, programmes, politiques et projets sur lesquels se sont penchées les directions et les divisions du Bureau selon la structure organisationnelle, le rapport regroupe plutôt les activités sous quatre thèmes, représentatifs par ailleurs de ses objectifs opérationnels, soit renseigner la population canadienne, stimuler la concurrence, soumettre les fusionnements à un examen et engager la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.

Conformément à sa volonté d'informer les Canadiens, le Bureau vise d'abord et avant tout par le présent rapport à décrire les effets de son action sur les milieux d'affaires et le marché, plutôt que de se contenter d'en donner un compte rendu « juridique ». Cependant, il continuera de fournir un accès électronique aux données statistiques et aux textes de référence juridiques par le biais de son site Web (<http://concurrence.gc.ca>).

Le continuum d'observation de la loi

Le fonctionnement du Bureau est entièrement fondé sur une approche visant à assurer un maximum de conformité à la loi. Même si certains des éléments importants de cette politique sont en place depuis de nombreuses années, ceux-ci font partie intégrante de ce que l'on appelle continuum d'observation de la loi, c'est-à-dire divers outils permettant d'assurer la conformité à la loi et son application. Citons, entre autres,

la sensibilisation du public par l'intermédiaire de lignes directrices, de dépliants et de conférences; les avis consultatifs communiqués verbalement ou par écrit; les rencontres d'information; les codes de conduite volontaires; les engagements écrits; les ordonnances d'interdiction; les poursuites au civil devant le Tribunal de la concurrence; et les poursuites au criminel. Les mesures à prendre sont fonction de divers facteurs, dont la gravité de la présumée infraction, une conduite anticoncurrentielle par le passé, le désir des parties de régler la question et les priorités du Bureau. Ce dernier vise une utilisation judicieuse de ses ressources restreintes, tout en veillant à dissuader et à prévenir les inconvénients graves et délibérés.

Cette approche en matière d'observation de la loi repose sur la croyance que la plupart des gens d'affaires veulent respecter la loi et que la grande majorité sont disposés à s'y conformer. Le Bureau met tout en œuvre pour continuer d'offrir une facilité d'accès aux milieux d'affaires en rendant publiques ses politiques, directives et approches relatives à l'application de la loi, dans la mesure où celle-ci le permet.

Cette approche ne signifie pas pour autant que le Bureau adoptera une attitude indulgente à l'égard de ceux qui font preuve d'un comportement hautement anticoncurrentiel. En matière civile, lorsqu'il sera impossible de parvenir à des solutions raisonnables grâce à des ordonnances par consentement ou par d'autres moyens, le Bureau n'hésitera aucunement à déférer la question au Tribunal de la concurrence. Lorsqu'il y a présomption que de graves infractions aux dispositions relevant du droit criminel ont été commises, le Bureau défèrera l'affaire au Procureur général du Canada en vue de poursuites judiciaires.

Table des matières

1. Introduction.....	1
Une première.....	1
Le continuum d'observation de la loi.....	1
Aperçu.....	2
2. Renseigner la population canadienne.....	3
3. Stimuler la concurrence.....	4
Télécommunications.....	4
Secteur de l'énergie.....	7
Autres interventions.....	8
Autres instruments de règlement des cas.....	9
Examen de la politique à l'égard des marchés financiers.....	10
La concurrence et le programme d'action internationale.....	10
4. Examen des fusions.....	12
5. Engager la lutte contre les pratiques anticoncurrentielles.....	16
6. Modifications proposées pour moderniser le cadre législatif de la concurrence au Canada.....	19

Message du Directeur des enquêtes et recherches

Lorsque j'ai été nommé Directeur des enquêtes et recherches du Bureau de la concurrence, en février 1997, une de mes priorités consistait à revoir la façon d'envisager l'application et l'administration de la *Loi sur la concurrence* et des lois canadiennes en matière d'étiquetage (la *Loi sur l'emballage et l'étiquetage des produits de consommation*, la *Loi sur le poinçonnage des métaux précieux* et la *Loi sur l'étiquetage des textiles*). Je croyais alors, et je crois encore, qu'il est important que les parties intéressées comprennent la nature des activités du Bureau et sa façon de faire.

Pendant les premiers mois de mon mandat, j'ai rencontré les parties intéressées — des avocats exerçant en droit de la concurrence, des représentants d'organismes industriels et d'associations professionnelles ainsi que d'autres personnes qui s'occupent des questions de concurrence et d'étiquetage. Ces rencontres m'ont donné une bonne idée de leurs préoccupations dans les domaines de la concurrence et de l'étiquetage et m'ont fourni l'occasion de faire connaître les principes qui régissent à l'heure actuelle l'activité quotidienne du Bureau : la transparence, l'équité, la diligence et la prévisibilité.

Par *transparence*, on entend que le Bureau est aussi ouvert dans ses rapports que la loi le permet, qu'il continuera d'établir des normes de service et de rendement pertinentes, et qu'il est disposé à être évalué selon ces normes. L'*équité* régit le processus de décision du Bureau, qui cherche à établir un juste équilibre entre la conformité à la loi et son application. La *diligence* le porte à régler les questions promptement. Le principe de *prévisibilité* engage le Bureau à fournir des documents d'information pertinents à l'appui de ses décisions et à rendre publique sa position sur le plus grand nombre de questions possible. Sous la gouverne de ces principes, les travaux du Bureau seront plus accessibles et les entreprises plus en mesure d'exercer leurs activités en matière d'observation de la loi.

Le travail décrit dans le présent rapport annuel n'aurait pu être accompli sans la collaboration du personnel du Bureau. Je suis heureux d'avoir l'occasion de le remercier de son soutien et de son travail consciencieux, visant sans cesse à maintenir des critères d'excellence. Je suis fier de travailler aux côtés de ce groupe de spécialistes, résolu à obtenir des résultats de qualité.

Au cours du dernier exercice financier, l'horizon économique canadien a continué de se transformer; l'année à venir apportera encore plus de défis et de changements. Je sais, cependant, que le Bureau réussira à relever ces défis. Celui-ci peut compter sur l'esprit de collaboration indéfectible des parties intéressées, sur le soutien technologique et administratif d'Industrie Canada et sur une conviction commune, soit que le Bureau de la concurrence est, et sera, un partenaire indispensable du marché canadien.

Konrad von Finckenstein, c.r.

Pour communiquer avec le Bureau de la concurrence

Centre de renseignements

Toute personne désirant obtenir des renseignements généraux ou déposer une plainte en vertu des dispositions de la Loi est priée de communiquer avec le Centre à l'adresse suivante :

Centre de renseignements
Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9

Numéro sans frais : 1 800 348-5358

Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
ATME (pour les malentendants) : 1 800 642-3844

Télécopieur : (819) 997-0324
Télécopie automatique : (819) 997-2869

Courriel : bureauc concurrence@ic.gc.ca
Site Web : <http://concurrence.ic.gc.ca>

Fusions

Toute personne désirant obtenir des renseignements sur les dispositions de la Loi relatives aux fusions, y compris celles qui ont trait au dépôt d'un avis de projet de transaction, peut communiquer directement avec la Direction des fusions à l'adresse suivante :

Direction des fusions
Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9

Téléphone : (819) 953-7092
Télécopieur : (819) 953-6169

Le Bureau recommande que les avis soient envoyés par porteur.

Hull (Québec)

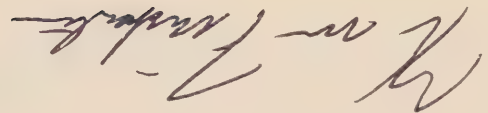
Adresse postale :
Ottawa (Ontario)
K1A 0C9

L'honorable John Manley, C.P., député
Ministre de l'Industrie
Ottawa

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter, conformément à l'article 127 de la *Loi sur la concurrence*,
le rapport suivant pour l'exercice se terminant le 31 mars 1998.

Le Directeur des enquêtes et recherches,



Konrad von Finckenstein, c.r.

Cette publication est accessible par voie électronique sur le Web (<http://concurrence.ic.gc.ca>).

On peut aussi se procurer, sur demande, la présente publication sous d'autres formes.

Pour obtenir des exemplaires du présent document, s'adresser au :

Centre de renseignements
Bureau de la concurrence
Industrie Canada
50, rue Victoria
Hull (Québec) K1A 0C9

Numéro sans frais : 1 800 348-5358
Région de la capitale nationale : (819) 997-4282
ATS (pour les malentendants) : 1 800 642-3844

Télécopieur : (819) 997-0324
Télécopie automatique : (819) 997-2869

Courriel : burconcurrence@ic.gc.ca

Nota — Aux fins du présent document, la forme masculine désigne, s'il y a lieu, aussi bien les femmes que les hommes.

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada (Industrie Canada) 1998
N° de catalogue RG51-1998
ISBN 0-662-64006-3
52484B



Contient 20 p. 100 de
matières recyclées



DIRECTEUR DES ENQUÊTES ET RECHERCHES

Rapport annuel du

LOI SUR LA CONCURRENCE

POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 1998

POUR L'EXERCICE SE TERMINANT LE 31 MARS 1998

LOI SUR LA CONCURRENCE

DIRECTEUR DES ENQUÊTES ET RECHERCHES

Rapport annuel du